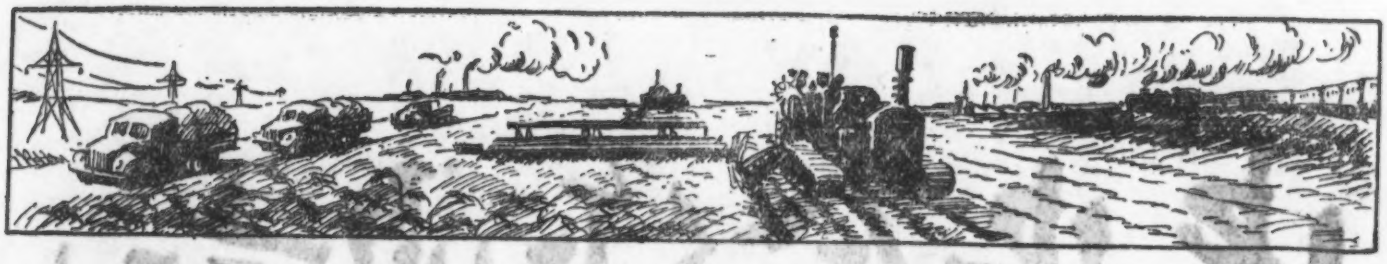
2936
178
119
K

中央合作通訊

3 APR 7
1954

4

1954



努力完成預購任務……梁燼（一）

做好春耕生產資料供應工作

海寧縣合作社經營地方性肥料的經驗……全國合作總社供應局（三）

硤石區供銷社與硤石鎮鐵、竹業生產社建立固定購銷關係經營農具的經驗……浙江省聯社（五）

他們就是這樣為農業生產服務的……浙江省聯社（六）

蘇聯鄉村貿易……遼東省合作總社蓋平縣合作總社（八）

上海市基層合作社如何改進經營管理……A・留比莫夫（一〇）

零售商品盤點綜合經驗……上海市聯社（一一）

江蘇省合作社統計工作總結……全國合作總社財會局（一四）

縣聯社如何領導基層社的工作……江蘇省合作總社（一六）

從鳳橋區合作社賣錢額的變化談經營手工業品的重要性……賀際虞（一八）

通過加工、訂貨合同促進農業、手工業的社會主義改造……張德寯、吳淵泉（一九）

奉化縣聯社召開產銷交流會……山西省聯社長治專區辦事處（二〇）

瀋陽市手工業生產合作社……李歧昌（二二）

勞動返還金的分配工作……瀋陽市工業生產合作社聯合社（二三）

手工業生產合作社如何進行分工協作……韓效鵬（二四）

小品

「保證貨幣回籠」？……李冠慶（二五）

控訴……齊速（二五）

馬虎遇馬虎……雁序（二五）

冰鷄……吳殿閣（二六）

駱經理彙報工作……胡國安、徐三思（二六）

對聯……郭玉國（二六）

手工業生產合作社監事會的工作（二）……蘇聯生產合作專家（二七）

中央合作通訊

（月刊）

一九五四年・第四號

（總第三十七期）

四月十一日出版

編輯兼出版者 中華全國合作社聯合總社 北京燈市口七十一號

總發行處 郵電部北京郵局

訂購處 全國各地郵電局、所

代訂代售處 全國各地新華書店

印刷者 北京新華印刷廠分廠 東四馬市大街三十四號

定價 每冊一千六百元

三個月三期四千八百元

半年六期九千六百元

全年十二期一萬九千二百元

定費預付・按季整訂

平寄郵費免收掛號另加

印數：四〇、三三五

書號：刊六 七 一

努力完成預購任務

——全國合作總社梁耀副主任在農產品預購會議上的報告摘要

一、國家通過供銷合作社向農民預購主要農產品簽訂預購合同的重要意義和要掌握的幾項原則。

（一）意義：從一九五三年一般經濟作物、糧食和副食品收購的困難情況說明，建立在生產資料私有制基礎上的小農經濟和社會主義工業建設之間的矛盾，已隨着工業化的進展，日益顯露出來。改進小農經濟使之成爲集體化的農業經濟，是解決這一矛盾的基本途徑。爲了積極配合國家對農業的社會主義改造，促進農業經濟的發展，開展農產品預購合同制就有着重要意義：1.預購合同制是採購農產品的新方法，它是國家掌握重要物資，實現對小農經濟的領導，使小農經濟逐步納入國家計劃軌道，並逐步改造小農經濟爲集體農業經濟的重要方法之一。通過預購合同制度，國家預先訂購了農民的產品，農民的產品亦找到了固定可靠的銷路，使國家的收購及需要計劃與農民的生產及出售計劃密切結合起來。2.和農民簽訂預購合同，國家不僅保證收購其產品，同時今年國家又支付一部定金扶持貧農和有困難的中農解決生產、生活上的困難。對扶持農業生產和限制農村高利貸的活動，進一步鞏固工農聯盟，加強城鄉經濟的聯系，均有積極作用。3.各級合作社幹部，必須和其他部門的幹部一樣，充分認識預購工作在政治上、經濟上的重要意義。同時要認識到預購合同制不僅密切了供銷合作社與廣大農民的聯系，更好地爲農業生產服務，且能促進合作社供銷業務經營的計劃性。因此必須將此工作列爲合作社系統的重要工作之一。

（二）工作中應掌握的幾項原則：

1.爲了配合國家對農業改造的政策，鼓勵農民組織起來，預購對象應首先以農業生產合作社、常年互助組、臨時互助組和供銷合作社社員小組爲預購主要對象。同時向個體的貧農中農以至富農預購。但對富農只進行信用預購，不付定金。

2.堅持自願原則。通過宣傳教育，提高農民的政治覺悟，啓發農民自願的簽訂合同。防止强迫命令，以免把好事辦成壞事。

3.遵守合同信用。合作社和農民雙方都要遵守合同信用。首先教育農民，將定金用於發展生產，不要浪費，亦不要虛報產量騙取定金，要按合同規定辦事，將預購產品賣給國家；合作社亦必須說到辦到，不能失信於農民，維護合同信用。

4.貫徹國家的價格政策。國家預購的各項農產品，一律按產品上市時國家的收購牌價進行收購，並保證作到按質論價，優級優價，各地合作社在進行預購時，均依此向農民進行宣傳。

5.手續力求簡化，責任務須明確。一九五一年、五二年預購棉花手續複雜，責任有的不够明確，造成清理合同的困難，今後預購手續須注意簡化易行，農民易懂，並將合作社與有關部門及合作社內部各項責任規定清楚。

二、爲做好預購工作完成國家的預購任務，在合作社系統中，要注意以下幾項工作：

（一）根據各地的農業種植計劃，分別地區，訂好預購計劃：1.預購計劃必須根據農產品的實際種植計劃來製訂，全國總社與有關部門製訂的各項預購概略數字，是根據中央農業部分配給各大區、省的農業生產計劃確定的。各大區、省向下級分配預購控制計劃時，必須在財委領導下邀請農業部門參加共同商訂。2.分配計劃應分別不同地區，確定預購數量的多少。凡適宜種植國家又準備集中發展該項產品的地區可多預購；在國家準備擴大種植面積的地區應多預購；國家決定在該地區維持原有種植面積，要擴大種植面積，而因去年價格和收購工作上有缺點，農民生產情緒發生動搖，種植面積發生動盪的地區，應作爲預購重點。反之則少預購或不預購。3.根據上述地區決定預購數量，又須結合供銷合作社條件來考慮。凡合作社工作基礎較强者多，較差者少，有經驗者多，無經驗者少。只有結合上述三個條件來考慮預購計劃的分配，才不致發生平均分配現象和工作中的强迫命令。

爲了保證預購計劃的完成，必須配合國家實現農業生產計劃。要求國家在預購前，即在農作物播種前，或收穫前向農民公佈收購價格。並要求農業部門

加强農業生產的領導（如種植技術、優良籽種的調劑、病蟲害的防止方法等）。

（三）建立彙報制度，及時傳播交流預購工作的經驗。各級社在預購會議供銷合作社的供應部門，應根據農業生產的季節性，提前組織貨源，及時供應農民生產資料（如肥料、農具、農藥械等）和生活資料。合作社供應部門的同志應該認識到：要配合預購工作做好物資供應是與做好合作社全盤的物資供應工作分不開的，一定要接受有的地區糧食統購工作中物資供應工作的經驗；只偏重注意貨幣回籠大批準備物資（這是對的），但未切實摸清農民季節需要，將農民不需要的城市工業品運入農村造成積壓，對農民需要的手工業品和土特產品則準備不足而造成脫銷現象。爲此，供銷合作社應通過這次預購工作提高供應工作的質量。並須注意：

首先通過簽訂預購合同，摸清農民需要，茲提供三個辦法供作參考：1.接受糧食統購工作中召開小型物資交流會的經驗，了解農民的需要和需要的季節性。2.作典型村與典型戶的調查，向肯說實話會過日子的農民徵求確實需要什麼物資的意見，通過典型推算一般。3.各基層社對所屬各零售商店的營業情況，分別季節加以統計和分析，以了解在不同時期農民所需要商品的種類和數量，作爲今年製訂供應計劃的參考。

其次合作社應根據農民需要情況和供應計劃，密切與當地國營公司聯系，解決農民需要的工業品貨源，並根據農民需要的手工業品和土特產積極組織地方貨源，作好進貨計劃。下級社無力解決的貨源，上級社應根據下級社的要求及時負責解決，以批發給基層社供應農民。

再次基層社的業務員，應經常注意調查顧主需要，徵求顧主意見，並宣傳合作社商品的優點和用法，把賣貨工作和調查宣傳工作結合起來，以提高供應工作的質量。

（二）通過會議，詳細佈置具體安排，把預購工作的重要意義、原則和作法，貫徹到各級合作社幹部（特別是基層社幹部）中去。

1.各省社應根據中財委指示的精神和這次會議討論的辦法，經理事會討論提出方案，報經當地財委同意召開預購會議，通過會議把預購政策和辦法，向各級幹部講明說透。

2.上級社要抽派推銷、供應、組導各部門的幹部，有重點的具體幫助下級社傳達佈置，縣社基層社是上級社協助的重點。上級社幫助下級社傳達佈置，不僅可解決下級社的困難，更重要的使上級社了解下級社的眞實情況。預購工作完成的關鍵是縣社對基層社的及時領導，並幫助基層社解決預購中的困難和問題。基層社在簽訂合同之前，必須通過教育，讓農民懂得預購的意義，在簽訂合同之後，亦應向農民進行一次遵守合同信用的教育，才能使農民正確理解國家的政策，密切與合作社的聯系，自覺自願的簽訂合同，認眞執行預購合同。在無預購經驗的地區，縣社在召開基層會議時，在不影響預購工作佈置的前提下，可先做典型示範。

（三）建立彙報制度，及時傳播交流預購工作的經驗。各級社在預購會議終了時即應將會議結果向上級社作一次報告。預購工作開始到簽訂合同結束，各級合作社每五天逐級向上級社填送預購報告表一次，省社同時向大區及全國總社各報一份。報告預購中發生的較大問題和典型經驗，內容力求簡要。並將重要經驗用及時迅速的方法，通報傳播。這項工作主要依靠上級社派赴基層社協助工作的幹部來執行。

上述工作，各級社的推銷部門必須責成專人負責管理。

三、各級社在簽訂合同和掌握預購工作中應注意的問題：合作社接受國家委託向農民辦理預購，必需保守合同信用，並切實達到「能訂能收，有條不紊」的要求。

（一）爲了便於和國家委託部門進行結算，原則上應由省社與委託部門簽訂具體合同，並以省爲結算單位。如專區、縣社較省社結算便利時，亦得經委託部門和專縣社同意，由縣社訂立具體合同，並以專縣社爲結算單位。無論省、專、縣那一級辦理結算和簽訂合同，基層社均須在預購工作結束後十天內將預購合同張數、預購總數量、支付定金總金額列表上報。訂合同的省專縣社必須根據基層社的報告與委託部門結清定金和手續費。秋後收回定金時，如發生緩收免收情況，基層社應開列合同清理報告表，經縣財委審查證明，轉報省社，省社會同委託部門報告省財委批准後，由省社向委託部門辦理緩收或免收的核銷轉賬手續。如以專或縣簽訂合同者，則由省社將省財委批准的憑證，發還專縣社和委託部門辦理緩收或免收的核銷轉賬手續。

（二）基層社向農民簽訂合同：

1.對農業生產合作社、常年互助組，以社、組爲單位簽訂一張合同，該社主席、該組組長爲簽訂合同代表人。

2.臨時互助組、稚蠶共育室等組織，以該組、室爲單位簽訂一張合同，該組、室負責人爲簽訂合同的代表人。

3.供銷社社員小組，以該組爲單位簽訂一張合同，該組負責人爲簽訂合同代表人。

4.對單幹戶的農民應向居民小組預購，共推代表一人向基層社簽訂一張合同。

5.合作社向單幹戶預購時，爲簡化合同手續，便於維護合同信用，可試行聘僱「代購員」辦法，通過「代購員」聯合個體農民訂一張合同。聘僱「代購員」的方法，可經村支部介紹，選擇熱心負責、忠實公正和羣衆信任的人充任。向個體農民宣傳解釋預購的好處和辦法，辦理簽訂合同支付定金手續，收購時辦理催交預購產品和清理合同事宜。「代購員」負有經濟責任，基層社要

在預購手續費中，根據「按勞取酬」原則，給「代購員」以合理的經濟報酬。「代購員」經濟報酬的多少和付給報酬的時間，由基層社酌情規定。蘇聯的經驗，「代購員」對協助合作社向農民解釋預購政策、完成預購任務，起了相當作用。各地合作社必須徵得當地黨委同意進行試辦以便取得經驗決定是否推廣。

6.向農民簽訂合同，合同內容要簡要，亦必需辦理簽訂合同的手續（雙方蓋章或打手印），使雙方重視合同信用。合同簽訂後，須由專人（會計）負責管理，並填寫合同清理結算表以便將來清理。

7.預購定金的比例數字，由基層社幹部掌握，不向羣衆宣佈。支付定金應依照中財委指示和協議書規定的原則，掌握組織起來多付，單幹戶少付，困難大的多付，困難少的少付（富農不付），重點使用。分配定金的方法，根據過去預購棉花的經驗，首先調查研究掌握控制數字。在該預購組內，啓發農民發揚互助友愛精神以自報公議民主評定方式，來確定各戶分得定金的多少。支付定金主要是爲扶持農業生產和完成國家對農產品的收購任務，因之必需向生產這些農產品的社、組、戶進行預購，並於預購產品上市後，賣給合作社交還國家。爲了解決以組爲單位訂合同，克服羣衆個人出賣產品不便清理合同的缺點，要注意向羣衆進行「組織出售」的教育，同時教育農民在出賣預購產品時，隨帶預購合同，以便合作社扣回定金清理合同。

8.已訂預購合同的產品，合作社不再訂結合合同。但在進行預購前已訂立結合合同者，凡屬於預購產品，可以轉爲預購合同。

9.基層合作社，原則上應以其轄區爲進行預購的範圍。在三角地帶或毗連地區（即跨區域地帶），簽訂合同和清理合同發生矛盾時，提出下列辦法供作參考：1.簽訂合同的合作社可與收購合作社建立聯合收購站，以便清理。2.簽訂合同的農民，不向原簽訂合同的合作社出賣產品時，應由原訂合同單位派人到收購社進行清理。3.介紹本區預購戶到收購社直接簽訂預購合同。

四、結合總路綫的宣傳教育，大力做好預購合同制的宣傳工作，是做好預購工作的重要關鍵。爲了做好今年的預購工作，各級合作社幹部應在黨政領導下，向廣大農民把預購對國家、對農民的好處和預購的做法交代得清清楚楚，提高農民的認識和政治覺悟，啓發他們自願的簽訂預購合同，逐步實現中財委指示的各項政策，順利的完成任務。因之，縣社必須在黨政領導下，領導基層社，結合當地當前的中心工作，採用各種方式向村幹部、農業生產合作社主任、互助組長、黨團員、積極分子，把預購的重要意義、政策和辦法講清楚；通過村鄉幹部、積極分子、黨團員，利用各種機會和場合，結合總路綫總任務的教育，吸取宣傳總路綫的經驗和方法（如回憶對比等），向農民展開廣泛深入的宣傳動員工作。

五、今年預購農產品是一項重要而又繁重的任務，合作社系統的幹部要認眞負責努力去完成這一工作。更須取得黨委財委的領導，各級合作社必須把預購工作的全盤計劃和做法，包括預購計劃的佈置、宣傳教育的內容和方法、簽訂合同的原則、預付定金支付的比例和原則、供應物資種類數量和收購清理合同的主要問題，均須提出方案經理事會討論後報請同級黨委財委審查批准。並在黨委財委統一領導統一佈署下進行工作。同時在黨委財委統一領導下，取得各有關部門的密切配合和有力支持，各級合作社必須注意和商業部、農業部、對外貿易部、紡織工業部、人民銀行及其所屬各級機構，取得密切配合，共同商訂預購及收購計劃、收購價格、發付定金、物資準備與供應等事項，以期保證預購工作的完滿實現。合作社內部的推銷、供應、組導、計劃、財會各部門，亦須根據預購工作的要求，在理事會統一領導下分工負責密切配合，以徹底完成一九五四年的預購任務，並奠定今後合作社進行預購工作的良好基礎。

做好春耕生產資料供應工作

全國合作總社
供應局

目前正值春耕季節，全國廣大農民正積極準備或已開始春耕生產，因此及時供應農民生產資料，支援農民春耕生產，已成爲各地農村供銷合作社當前最重要的任務。

最近大部分地區合作社已積極行動起來，據不完全統計，目前全國供銷、消費合作社系統已掌握的生產資料，相當於去年同期的百分之二百四十，佔今年第一季度生產資料供應計劃的百分之一百二十六。其中餅肥相當於去年同期百分之一百四十，化肥相當於去年同期百分之一百一十，新式農具十二萬四千件，水車五萬五千部，農藥四千三百九十二萬斤，藥械三十二萬一千件，舊農具三千三百六十九萬件，大車一萬七千輛，牲口四萬三千頭，膠輪胎八千套，鋼鐵六萬七千噸，木材三十二萬七千立方米，以及其他種籽、車馬用具、漁

具、手工業工具等總值九千餘億元。

無疑的，這些生產資料，如能及時供應到農民手中，將是支援春耕生產，推動互助合作運動和配合農產品預購的一個重要物質力量。

但是，必須看到，目前各地合作社在春耕生產資料的準備與供應上，工作進展是不平衡的，同時還存在着若干問題急待解決。

目前要做好春耕生產資料供應工作，必須注意以下幾點：

第一，加强思想領導和克服上級社不檢查、不具體領導的一般化的領導作風。

各級合作社供應部門幹部，必須結合總路綫的學習，進一步認識爲農業生產服務是供銷合作社的一個重要任務，加强生產資料供應，正是具體體現爲農業生產服務的重要一面，並應利用具體事例繼續批判「怕麻煩」等各種忽視供應生產資料的思想。各級社供應部門必須立即檢查春耕生產資料計劃和庫存，並將現有物資中適於春耕用的，迅速調運到基層單位，同時根據計劃繼續組織進貨，作到源源供應。在檢查計劃、庫存、物資下放以及組織銷售的同時，應繼續了解農民需要，據以修訂計劃。各級聯社必須速派强的工作組，深入基層，摸清情況，並具體幫助下級社解決困難。

第二，繼續貫徹「農家積肥爲主，商品肥料爲輔」以及「商品肥料中又以地方雜肥爲主」的供肥方針。目前商品肥料供應不足，估計今年合作社所能掌握的肥料，只佔農民全年需肥總數的百分之六十左右，因此各地合作社首先必須依靠黨政組織動員農民大力積累各種自然肥料，壓製綠肥、糞肥；其次在商品肥料上必須挖掘地方肥源，不能忽視雜肥。浙江海寧縣社在進行地方性肥料的具體排隊之後，發現除農民自積的河泥、溝泥、塘泥、水草、垃圾、草木灰、繅絲水、絡蔴葉、蠶豆梢、毛簍草、廐肥、綠肥等十幾種自然肥料外，又發現合作社過去未經營的柏籽、豬牛羊骨、蠶蛹、羊皮屑、豬毛、雞毛、雞蛋壳等大量雜肥，目前已掌握各種雜肥十三萬多担，其中雞蛋壳就達四萬担，大大豐富了肥源；再次，重點試行和逐步推廣磷礦質肥料（如磷灰石、草泥、炭肥等）；最後，在不誤農時的條件下，實行以油餅餵豬，造糞上地，既增加肥效，又可解決部分飼料需要。

第三，普遍組織小農具供應。在相當長的時期內，小農具仍然是農民的主要生產工具，據東北區洮南縣調查，小農具佔農具總數百分之九十，可見供銷社必須普遍經營小農具。

①經營小農具必須注意到地方性這一特點，黑龍江肇東縣曾進行農民需要小農具的品種、規格、數量、時間的具體站隊，了解到農民春耕用的車類、鐵鎬、鍬鏟等十四種農具；又根據農民需要的時間，訂出基層社進貨時間，作「立春」，供應到農民手中是「雨水」前後；吉林省的北安、松江省的雙城、黑龍江省的綏化等地採取組織手工業者帶樣品下鄉，以及在集鎮上開農具展覽會等辦法，邀請農民現場鑑定規格、質量等，是改善經營、改善生產的有效方法。

②組織手工業者串鄉修補小農具。雲南全省有鐵匠爐四千四百七十七盤，去年供銷社加工訂貨和組織下鄉的佔百分之七十九，共修補農具八十萬件，佔全年供應數的百分之三十八，受到農民和手工業者歡迎。各地應根據農民春耕需要，廣泛組織手工業者串鄉修補。

③就地收購廢鋼鐵等原料。目前國家撥給的廢鋼鐵，不能滿足各地打製農具的需要，因此就地收購舊鋼鐵，是解決鋼鐵原料的主要方法。有些地區採取「送貨到門，就地收購」，「在交流會上收購」以及「發動農民以廢鋼鐵換農具」等辦法，效果很好。

④與手工業加工訂貨時，應先進行調查摸底，了解生產情況和生產成本。必要時可在黨政領導下召開縣（市）的手工業代表會，溝通產銷情況並對手工業者進行政策教育。在方式上以付原料加工或供應原料訂購產品爲好。同時，進行加工訂貨時，縣級合作社應作統一安排，防止混亂。

第四，穩步積極的推廣改良農具。隨着農業生產和農民購買力的提高，農民對改良農具的需要逐日增長。各地合作社必須在農業部門的協助與指導下，積極而又穩步的推廣改良農具，防止縮手縮脚，但同時也必須防止盲目冒進。在經營改良農具時，應注意根據農民需要的品種、數量、規格、季節性等，正確的製訂供應計劃，同時必須掌握技術，並向農民傳授技術。除此，應在適當地點建立修配站或組織手工業生產社及個體手工業者幫助農民修理及配備零件。

第五，積極進行牲口調劑。各地經驗證明，以接受農民委託，提出種類、毛色、口齒等條件，預交部分定金，並選派代表協助合作社向外採購的辦法最好。其次是事先了解當地農民買賣情況，通過小型交流會，有計劃的組織農民進互助合作運動的鞏固與發展和配合農產品預購的目的。

最後，必須注意組織各項生產資料的零售工作，以達到支援農業生產、促進互助合作運動的鞏固與發展和配合農產品預購的目的。

首先，應優先供應農業生產合作社、互助組和預購合同戶，但同時亦應照顧單幹農民，在質量上、價格上不能歧視。

對供應不足的商品，如肥料，必須貫徹重點供應的方針，保證用在「刀口」上。江蘇吳縣津橋村把缺肥戶排出隊來，按小組根據主要作物種植比重，供應的範例。各地必須防止只照顧餘糧戶或平均分配的銷售方法。

其次，利用各種方式，使商品和農民見面。有條件的基層社可設立生產資料門市部，或舉行小型交流會以便於農民選購，同時要利用各種宣傳方式如黑板報、廣播筒等，向農民宣傳商品。

海寧縣合作社經營地方性肥料的經驗

浙江省合作社聯合社

一 基本情況和已取得的成績

全縣有田三十八萬七千二百一十八畝，地四十一萬零七百八十八畝，其中主要作物面積：水稻二十八萬零七百零四畝，棉花四萬一千五百六十二畝，絡蔴十三萬八千一百一十六畝，黃豆十一萬六千五百一十八畝，大小麥十九萬四千零一十八畝，副產品主要有蠶桑、甘蔗、西瓜等，由此可以看出海寧縣是一個經濟作物和產稻區，農民購買力亦較強。農民歷來慣用商品肥料，僅一九五二和一九五三兩年內合作社供應的化肥、餅肥即達五十二萬九千担。

農民對積用土肥是不習慣的。當人民政府號召農民積肥時，有的農民說：「積肥是沒有錢的辦法，有錢買商品肥料使用便當。」另一方面由於過去合作社曾大量進行貸放，因此幹部也存在着單純依賴上級，遷就羣衆，怕麻煩，忽視就地取肥的思想。一九五三年上半年該縣豆餅及鄰縣（嘉興、嘉善等）化肥供應發生脫銷搶購的情況後，才開始重視地方的肥料來源，並試辦性地經營了一部分蠶蛹及熟菜餅，初步貫徹了省社十月肥料會議提出的「以農家肥料爲主，商品肥料爲輔」，就地取材爲主的供肥方針。如一九五二年地方性雜肥祇經營一種青餅，現在已增加到熟菜餅、棉餅、柏餅、蠶蛹、油脚餅、皮屑、雜毛、雜骨、青餅九種，經營數量上也逐漸增大。今年計劃經營當地餅肥六萬一千担，比一九五三年增加百分之九十九，較一九五二年增加三倍，到一月底前棉子收購已將完成計劃，柏籽已超額完成計劃，柏餅已全部控制，經營雜肥一萬一千六百担，較去年增加近五倍（一九五二年根本未經營）。熟菜餅一九五二年未經營，一九五三年已經營一萬五千一百七十六担，今年計劃全部控制約達二萬八千担。棉餅去年僅經營四百三十六担，今年計劃供應七千担。另一方面積極配合黨政宣傳了以農家肥料爲主的方針，教育發動農民積土肥運動，全縣不少地區做出了顯著的成績，如該社去年十二月已訂好造新船八十八隻的計劃，供應農民需要。由於合作社給羣衆解決了積肥工具的困難，現據了解，僅長安一個區，已挑捻河泥達九十三萬三千八百八十担。

二 採取的幾個主要措施

（一）扭轉幹部思想認識。合作社幹部過去在經營地方性肥料上的主要思想阻礙是：

1.怕麻煩，認爲地方肥源分散、數量少、解決不了大問題。如去年春季，開始發現當地絲廠蠶蛹可以作肥，積極建議推廣時，一個同志說：「這些細小的東西，還要麻煩這些手續」，因而未積極推廣。調撥到基層社供應時也會遇到普遍反映氣味臭，保管困難，不樂意搞的思想。鹽官區社的主任會親自打電話給縣社主任要求外調，拒絕經營；又長安區社爲羣衆向杭州組織了一批大糞，分配到該區袁牧鄉供銷站供應農民，受到農民歡迎，當農民繼續要求供應時，該站的供銷站長沈生龍同志說：「眞是自打蜂窠，自找麻煩」。

2.怕羣衆不習慣用。當地出產的土榨熟菜餅、棉餅等，羣衆不習慣用，也不積極設法幫助解決（農民說熟菜餅不易打碎，毛耗大，生菜餅肥田便當）。因此歷年熟菜餅外調，又調入生菜餅，以一九五三年爲例，該社調給寧波、蕭山、餘姚、臨安等地區的熟菜餅共六千七百六十担，從上海、蘇州等地又調入生菜餅二萬一千八百零二担，以調出調入費用計算，浪費達三千九百五十一萬餘元。當地所產棉籽一萬五千餘担，也因羣衆不習慣使用，歷年被私商外運。

3.單純從經營出發，不重視向羣衆宣傳。如長安區社供應組長夏德昌同志檢查過去的思想說：「有貨就供應，沒有就算，只怕賣不完，不怕要不到」，今年豆餅脫銷時，農民責問合作社說：「豆餅缺少，爲啥不早一點對我們講，我們可以挖幾担河泥，多想點辦法」。

爲了解決這些思想障礙，在去年全省肥料會議後，由縣社到基層社、供銷站先後召開了四次會議（縣社召開基層社供應組長肥料專業會議二次，基層社召開供銷站長會議一次，供銷站召開理監事會議一次），從上到下使幹部明確了供肥方針，認識到貫徹上級指示方針的重要性，從而逐步扭轉了不正確的思想。如縣社主辦肥料的陳榮堂同志說：「過去我認爲外來肥料要求上級解決總不成問題，自去年豆餅被搶購脫銷及鄰縣化肥脫銷的情況發生後，我心裏害了怕，認識到必須貫徹上級指示方針，同時我到東（到上海華東辦事處）到西（到省社的意思）都是碰着就地取材」，又如長安區社供應組長夏德昌同志說：「方針與羣衆見了面，今後工作

好辦了」。又如長安區諸石鄉的農民反映：「今年合作社肥料不能保證了，我們不積土肥生產要落空」。

（二）確定經營範圍，發揮上下級社積極性。縣社與基層社的經營分工原則：除縣社本身經營外，還要組織基層社經營，基層社組織羣衆購買。縣社經營的是有關縣境內統籌調劑的大宗肥料，如油餅等，基層社經營的祇是銷在一個區範圍內，數量較小的部分，如雜骨、雜毛、皮屑等，基層社組織羣衆購買的如大糞等。

（三）進行地方肥料排隊，擴大經營品種。一九五二年全縣僅經營青餅一種，一九五三年十月份前擴大經營菜餅、青餅、蠶蛹（部分）三種，十月份以後又擴大經營的計有棉餅、蛋壳（外來）、柏餅、油脚餅和豆、棉泥屑（外來）、羊皮屑、雜骨、毛等九種，另外還爲羣衆組織了大糞二萬五千六百担及煮絲水、酒糟、醬渣、豆葉、毛臊等也動員農民施用。爲了推廣新品種採用了以總結農民的經驗，教給農民的辦法，解決了幹部不懂技術的畏難情緒，使新品種很快得到推廣。如過去基層社拒絕經營的蠶蛹、雞泥屑等均受到下級幹部及農民的歡迎。

（四）進行商業宣傳，積極組織貨源，採取了黑板報宣傳和流動收購等方法，取得了很大成績，得到羣衆的擁護。如柏籽收購到現在已超額完成二萬六千六百一十三担，柏餅已全部控制，棉籽仍繼續收購中，雞骨已收購八千斤，另外通過縣工商科及工商聯將各行業的雜骨、皮屑等統一賣給合作社。除當地肥料已控制收購外，還經常派員去上海等地採購雞蛋壳、豆泥屑及壞蛋（指食品出口公司不能出口之壞蛋，有五噸縣社已與其訂了合同）。

（五）黨政重視，領導支持，發揮了幹部積極性，縣社主任親自參加召開的有關肥料會議，及時幫助解決困難，縣府鄭副縣長亦曾親自指示。對發動羣衆積用土肥，亦從上到下提出積肥要求，由鄉一級訂出積肥指標，互助組根據勞動力訂出具體計劃，並經常檢查彙報等等。由於領導的支持，供肥方針已貫徹到羣衆中去，開始扭轉了忽視土肥依賴商品肥料的思想。長安區余指導員介紹說：該區到目前不完全統計，已撈河泥三十五萬八千四百三十六担。車乾魚池一百九十六個，小浜（小河溝）十九條，計得挑河泥五十七萬五千四百四十四担。共計九十三萬三千八百八十担。此外該區農民還普遍建造糞坑，以積尿糞。

硤石區供銷社與硤石鎮鐵、竹業生產社建立固定購銷關係經營農具的經驗

浙江省合作社聯合社

浙江省海寧縣硤石鎮的手工業，據一九五三年統計：共有二十九個行業，主要產品以鐵、木、竹居多，佔總產值百分之二十點八。

硤石區供銷社爲了滿足農民生產和生活的需要，彌補工業品的不足，在去年三月間，與當地鐵、竹業生產合作社建立購銷業務，設立了二個門市部，配備專職幹部三人，供應鐵竹器農具。自去年三月十二日起至年底止，共供應大小農具三萬四千二百六十六件，營業額達五億八千三百七十四萬元，佔全年生產資料供應額的百分之十一點八"佔全年供應總額百分之三點四六，這說明該社已重視了對鐵竹農具的供應工作。

開始經營農具時，幹部認爲經營額少，零星分散，規格複雜，保管困難，又無經驗。因此產生怕積壓、怕麻煩、嫌利潤小的思想。去年二月份學習了一些關於合作社爲農業生產服務的文件，同時黨委在全縣區鄉幹部擴大會議上又着重指出：合作社經營農具是爲農業生產服務的具體表現，並批判了一些不正確的思想，幹部思想有了轉變，開始經營少數鐵竹農具。因當初認爲經營額小，沒敢大批進貨，會發生脫銷，後來組織幹部赴農村調查，進行摸底，採用一邊宣傳一邊推銷的方式，對困難貧苦農民予以貸放；經濟較好的農民預付百分之二十到三十定金，享有優先購買權；經濟好的農民以現款交易。一次共收到定金七百多萬元，訂購大小農具三百多件。同時廣泛的進行宣傳，在交通要道張貼廣告，因而擴大了業務，由原來每天最高一百萬元增加到二百五十萬元，以實際例子教育了幹部，扭轉了進貨不大膽的思想。一九五三年三月份，該社又在縣社領導下，分別與鐵、竹業生產合作社由過去試銷的方式，改變爲建立固定長期購銷合同，進行按季分月造送計劃予以訂貨，執行合同頗好。如去年二、三、四季度與竹器生產社所訂合同均百分之百的執行了。

根據硤石區供銷社經營鐵竹農具，以及貫徹購銷合同有如下經驗：

農具的特點，有複雜性、地區性、季節性。如鐵器中的鐵鍬、鬧抄二種農具，作用效果相同，而規格却有三種，適用於三個地區。即沙土、大泥土、黏土三種土壤。經濟作物區和水稻區農具規格又不同，在規格上有大小、長短、闊狹、厚薄、輕重之分。在季節的需要上，春季要犁刀，秋季要稻籠，領條等。該社根據了農民要求的品質、規格及使用習慣與鐵竹業生產合作社建立業務關係。編制購銷合同計劃有三條經驗教訓：①在合作社業務範圍內分爲六個地區，由組導員、業務員等深入各地區行政組與互助組做典型調查，了解羣衆對農具的品質、規格、數量、種類的要求等，再推算其所屬範圍內農民需要農具的大體情況。②根據羣衆樣品加工，雙山鄉環繞村村長王延林攜鋤頭、鐵鉋、刮子等樣品到供銷社，再轉送生產社按式樣仿製。③組織理監事參觀。該社在理監事會結束後，約理監事到農具門市部參觀，對不合羣衆需要的農具，提出意見，再由生產社糾正。由於該社掌握了生產季節和農民需要，因而在一九五三年鐵竹器農具供應上基本滿足了羣衆要求。

2.改善經營管理：適當選擇地址，專設農具門市部，專人負責，商品集中陳列。同時增設爐灶，與鐵器門市部緊緊結合在一起，便於農民選購與修理舊農具，因而擴大了業務。如該社在去年三月份設立門市部時，將鐵竹器農具合併在一起，經營品種又少，幹部不熟悉業務，同時又因擁擠農民不便選購，每天平均營業額只有六十萬元左右。後來將鐵竹器農具門市部分設經營，竹器品種增加一倍，鐵器增加三分之一，鐵器門市部又增設生產社爐灶，便於農民選購與修理，另外又把鐵器中的鐵鍬等農具，時常擦油，事先稍好重量，標上價目，排列整齊，既簡便手續，又免於損耗和生銹，因此營業額增加百分之五十，在第四季度每天營業一百五十萬元，比過去增加了一倍半。

3.建立固定購銷合同，保證貨源，擴大了供銷社的業務，指導了生產社的生產和技術的改進，減少計劃的盲目性。該社自與鐵竹生產社建立購銷合同後，掌握了充分貨源，如竹器訂貨佔竹器生產社年產值的百分之八三點四，完成合同百分之百；鐵器訂貨佔鐵業生產社年產值的百分之六六點七六，第三季度超過合同約百分之二十點七，第四季度完成合同百分之七六點一七。供銷社在五三年四月至十二月份超額完成供應計劃百分之三十點八，並促使生產社以銷定產和技術改進。同時建立了嚴格的驗收成品制度，提高了品質，減少了次貨，如鐵業生產社的菜刀次貨率由百分之十五降低到百分之二，在價格上生產社給予供銷社一定的優待，鐵器九二折，竹器九八折，因而對社員的優待實惠鐵器在百分之十左右，但由於竹器生產社核定成本不合理，供銷社利潤較高，個別商品高於市價，如大鐮扁私商每隻三萬四千元，而合作社零售價每只三萬五千元，每隻高一千元，應作適當的調整。

4.組織生產社淡季加工成品，爲旺季供應作好準備，是供銷社正常供應的可靠保證。按過去舊規律，在第一、四季度是生產淡季，在第二、三季度是旺季，形成淡旺季生產的不正常現象，淡季空閒，成品跌價，旺季加工不及，次貨較多，成品漲價。自供銷社與生產社建立購銷關係之後，出現了「淡季不淡，旺季提前」的現象。如鐵器生產社在第一季度生產佔年產值百分之二十四點三，第二季度佔百分之二十八點一，第三季度佔百分之二十二，第四季度佔百分之二十五點六。使供銷社保證了供應，生產社亦使生產保持正常平衡。

5.組織貨源，必須根據需要與可能，分別對象採取包銷、訂購、代銷、委託加工等不同方式進行。該社組織貨源有三種方式：①掌握了產銷規律，長期與鐵、竹器生產合作社建立固定購銷合同，進行訂購（竹器成品羣衆需要面廣，數量多，層社訂購供應）。②羣衆需要不很普遍，次貨多，生產成品供過於求，是採用代銷方式。如鐵器社有菜刀四百多把次貨，即委託供銷社代銷。③羣衆普遍需要，生產成品供不應求，採用委託加工方式，由供銷社供給原料，收購成品。該社委託賀山鄉農民和臨時篾工委託加工蠶蓆箔、草箔、雞籠、蛋箔等，以彌補生產社加工訂貨的不足。

6.通過業務關係，改進了手工業生產的經營，提高了生產率。

另外，砍石區供銷社與當地鐵、竹業生產合作社建立固定業務關係，訂立購銷合同以後，鐵、竹社預付竹器社定金百分之三十，解決了生產社資金不足的困難。②生產社根據供銷社按季分月編造的生產，做到以銷定產，有計劃生產，並使淡旺季生產趨於正常，提高工作效率。③節約費用，擴大積累，自建立購銷關係後，生產社即撤銷了自己設立的門市部，像竹器社減少零售業務員二人，因此在去年三月至十二月份共節約費用八百二十萬元。④固定銷售對象，加速資金週轉。竹器生產社在一九五二年第四季度資金週轉一點五次，自建立購銷關係後，去年第四季度能週轉一點八次，提高週轉率零點三次。⑤擴大了營業額，竹器生產社自去年第二季度與供銷社建立購銷關係後，營業額逐漸增加，如以第一季度營業額爲一百，第二季度營業額增加百分之三十六點三，第三季度增加百分之四十四點六，第四季度增加百分之七十四點三。⑥建立嚴格的成品驗收制度，藉以指導生產社技術的改進。如竹器生產社社員蔣念洲，過去在全社中生產的產品最差，浪費材料最大，生產一貫馬馬虎虎；經在社員大會上當衆警告教育，轉變爲全社產品質量最好的生產者。

可採用包銷方式。多餘成品由縣社組織介紹其他基

他們就是這樣爲農業生產服務的

——記遼東省蓋平縣蓋平鎮城關供銷社生產資料門市部

遼東省合作總社
蓋平縣合作總社

蓋平鎮城關供銷社的生產資料門市部，每天都有川流不息的農民，在選購自己需要的農具、建築器材、小五金及各種傢具。有的社員說：「這裏淨是莊稼漢用的東西，在家裏核計不到的，到這裏都買到了。」「農具、傢具、炊具，眞是樣樣俱全！」「聽聽這些反映，就會知道它是如何爲社員所歡迎！它自成立到現在一年多，業務就擴大了三十多倍，目前平均每天能賣一千五百多萬元。

但這個門市部能經營到這個地步，也是全體職工積極努力，克服了許多困難而得來的。

貫徹爲生產服務的方針

原來，這個門市部是土產公司的一個門市部，一九五二年十二月間按照上級的指示移交給城關供銷社。當時只有黃菸、面碱、木炭等三十幾種下雜貨，營業十分蕭條，營業員沒有活幹。後來領導上就把各門市部的冷背貨和剔莊品都搬來了，營業員和社員都叫它是個「破爛攤子」。

一九五三年二月間，經理王洪烈到縣聯社舉辦的生產資料訓練班學習了十天，明確了合作社爲農業生產服務的方針。回來就發動全體職工進行學習討論，將這個門市部由「破爛攤子」改變經營生產資料。

一開始經營生產資料，就遇到了一些困難：摸不清社員需要些什麼？從那裏組織貨源？如他們起初從縣聯社和國營公司辦進了一些馬籠頭、鞭哨和做門窗用的各種合葉等簡單的生產資料和小五金，在試賣當中便發現了許多問題。馬籠頭，農民願用旱牛皮的，不願要水牛皮的；鞭哨願用鹿皮的，不願要狗皮的。他們從這裏便得出了一條經驗，就是要滿足農民的生產要求，就必須研究農民的實際需要和懂得生產知識。於是王經理便積極地領導職工鑽研業務，學習生產知識。他們的學習方法是多種多樣的，學習對象也很廣泛。不懂栽植菓樹的器械就向菓民學習；不懂小農工具就向老農學習；不懂車馬的用具就向車老板請教，採買員馮殿福同志抽出時間就向國營公司的營業員和兄弟社的採買員學習。經過不斷的鑽研學習，連縫藏袋用的釋針也根據羣衆的需要，改進了質量，新做出的針鼻子大一點還有一道溝，又好使又堅固。就這樣他們逐漸地充實了業務知識，掌握了農民和菓民的生產要求，並與當地鐵匠爐、洋鐵鋪等手工業者和大連、營口市等器材公司建立了密切聯系，擴大了貨源，使經營品種逐漸增多。就拿大車上用的套包、拗板、鏈繩、達腰、肚帶、三花、籠頭、兜嘴、鞭桿、鞭子、鞭哨等等都準備得齊齊全全。現在這個門市部經營的品種，已增加到八百六十七種。

與手工業者密切結合，實行四保

他們經營的小農工具，價格都比私商的便宜。但開始時，許多農民都到私商那裏去買，不願買合作社的。主要原因是他們經營的生產資料不保用，不管換，所以農民都怕「鐵鈑開裤」「鐮刀捲刃」「鍋有砂眼」「鋤板掉鼻」。農民反映：「一眼看不到就上當」。他們找出了原因之後，在加工訂貨時，與手工業者密切聯系，要求加工單位保質、保量、保換、保修理；同時向農民也開展了保質、保換、保修理的宣傳。從前，他們在于家爐加工了三十塊鋤板，一塊沒賣掉，他們就和農民研究，才知道加工的鋤板質量不好，一使就捲刃，還沾泥。後來就根據農民的意見又加工了一批「擦身」鋤板，結果很受農民歡迎，同時也指導了手工業者的生產。從此，小農工具就打開了銷路，去年秋天光鐮刀就賣了五百多把。

有些找不到貨源的菓樹用具，他們就想法組織地方貨源來代替，像菓民用的「手刀鋸」，王經理就和一家製造銼鋸的手工業者研究，用帶鋸改製，結果製造出來的「手刀鋸」不但保證了質量，價格又便宜，受到菓民的歡迎。

實行櫃台訂貨，建立固定顧主

櫃台日記是他們研究羣衆需要的方法之一。翻開櫃台訂貨日記，上面記的是：「東方紅集體農莊需要十六分之三和十六分之五的皮帶卡子五十個」、「紅花峪菓園需要硫酸銅二百斤，砒酸鉛四百斤，硫安五千斤……」。他們初實行櫃台日記的時候可不是記得這樣詳細，往往因爲記的不全，或沒有肯定買賣關係，而造成了某些品種的積壓。有一次，車站合作社加工廠來買皮帶卡子，營業員就把顧主的要求記下來了，但貨來了却長時間沒有賣掉，營業員也忘記是誰要買，後來該社加工廠的一位幹部來買別的東西，發現了這種商品，才把它買去。他們就根據這次的經驗教訓，開始與組織起來的農民和工礦、機關、學校等單位建立了固定關係，實行了櫃台訂貨制。顧主需要而門市部沒有經營的品種，他們便根據貨源情況，與顧主肯定買賣關係，然後把商品的名稱、質量、數量、進貨時間，記載

下來，簽名蓋章，作爲訂貨的根據。

他們爲了廣泛建立固定顧主，擴大業務，由營業員攜帶商品樣子到各機關、學校匯貨，調查了解實際需要。起初也碰了些「釘子」，有的說：「你們合作社的東西賣不出去了吧？」雖然是說笑話，當時他可眞覺着不舒服，但他想到：「爲生產、爲人民服務是光榮的任務」，於是，工作的勁頭就更足了，四天的工夫，和十三個單位建立了關係，賣了一千零八十二萬元的貨物。

自從他們實行櫃台訂貨，建立固定顧主以來，不但滿足了顧主的要求，而且也加强了經營的計劃性。去年第四季度中，他們與組織起來的農民和工礦、機關利用櫃台日記簽訂的短期小型合同就有六十八份，交易額達一億五千五百八十萬元。

改善經營管理

開始他們對研究羣衆心理，改進商品陳列是不大講究的。把鎬頭、糞叉子都放在玻璃櫃裏，把繩套吊在空中，把釘子、鐵絲放在櫃台後面。因爲有的東西農民看不見，或看見而不能隨便挑選，要挑選就得麻煩營業員拿這個遞那個的。雖然營業員能耐心的答對，但是農民也覺得過意不去，甚至有的農民進來一看連價格都不問就走了。他們發現了這些情況之後，便立刻研究了原因，根據農民買貨願挑大堆的習慣，按照商品的整套性，改進了商品的陳列。把笨重的生產資料放在櫃台前面，把繩套擺在地上，把鎬頭、鐵鍬等陳列在窗前，鐵絲、釘子等也按粗細、大小的順序陳列起來。這樣就便於顧主的挑選，並受到社員羣衆的好評。

營業員也很注意羣衆的習慣。如洋釘子、繩子和鐵絲子等商品，農民來買都是要幾個、幾丈、幾尺，而門市部是論斤、論米、論吋，使買賣很不方便，又得比量又得秤，因此有的農民嫌麻煩就索性不買了。營業員就根據農民的習慣，把論米、吋的東西核成丈或尺，把粗細不同的鐵絲和各種大小不一的釘子按斤核成尺或個，並做成一個換算表，不但使買賣方便，羣衆也感到滿意。

熟悉商品性能，改善商品保管。起初由於不懂商品性能和保管方法，以致遭受到不應有的損失。如有些鐵器傢什生了銹；掃帚放在倉庫地上，被耗子咬的不能賣；鉛油日久凝固等等，因而造成積壓。於是他們就留心鑽研，向鐵匠爐學習保管產品的經驗，到五金行參觀保管商品的方法。終於他們學會了一套本領。把鋤板子、鐮刀等鐵器貨擦上石灰面子或插在石灰面子裏保管，鋸條擦上黃乾油，小五金品擦上毛必魯油，就可以永不生銹。他們也懂得了凝固的鉛油可以用輕油溶化開。他們把商品保管編成了順口溜，作爲行動的口號。其中有段是：

農藥肥料要防潮，
鐵器傢什要乾燥，
油脂槍藥要防火，
掃帚刷帚要高吊。

農民的生活提高了，新打的門窗要刷油。門市部雖然經營了幾種顏色的鉛油，但也滿足不了農民的要求。於是他們研究了鉛油的性能，能調和成各種新鮮的顏色來。如用一斤白色的加三兩藍色的，就能變成天藍色的，黃色的加一斤白色的加三兩藍色的，的，紅色和黑色能調成咖啡色，灰色和藍色也能變成鴨蛋青色……。他們把各樣顏色劃在玻璃上向農民宣傳，這樣做即滿足了農民的要求，也打開了鉛油的銷路。

深入人心的商品宣傳廣告

遼南一帶的農民願用紫色硫安。去年開展增產節約，實行鐵路直線運輸，從大連撥來一部分白色硫安，農民不認貨，紛紛反映不如紫色的「勁頭大」。結果紫色硫安不够賣，白色硫安還積壓。爲什麼農民產生這種議論呢？原來在僞滿時，投機商人爲了謀取暴利，在白硫安裏滲上精鹽欺騙羣衆，破壞了白硫安的威信。他們針對這種情況，便進行宣傳。編了個順口溜式的商品宣傳廣告：

白硫安，
紫硫安，
兩種效能是一般。
要說白的不如紫的好，
那是在僞滿受過騙；
過去奸商投機來搗把，
白硫安裏攙食鹽。

白硫安，
紫硫安，
兩種都是國家工業品。
要說白的不如紫的好，
那是沒有親身來試驗。
請老鄉試試看，
不好我們來保險。

通過這種生動的切合實際的宣傳內容與形式，並首先打通農業生產合作社、互助組的思想顧慮，隨之一般農民認爲白硫安不如紫硫安的錯誤認識也就扭轉過來。白色硫安的銷路很快的被打開了。

與不法私商作鬥爭

這個門市部不但注意研究本身的業務，也注意研究市場的情況，與不法私商進行了鬥爭。如合作社經營的噴霧器零件，價格很便宜，一個噴霧器嘴子賣五千元，私商鑽合作社不會修理的空子，每個多賣一萬五千元，並從合作社套購，從中謀取暴利。合作社經營的用二十六號平鐵做的水桶，每付賣十三萬元，私商就用次鐵（六號平鐵）製造，桶腰還圍兩道箍，捲成厚邊，每付賣十二萬元，欺騙羣衆。當門市部掌握了這些情況之後，一方面控制了價格便宜與貨源不足的商品，警惕私商套購，另一方面向羣衆進行了商品質量的宣傳，有力的打擊了私商的投機行爲，保護了社員羣衆的利益。

蘇聯鄉村貿易

蘇聯中央消費合作社聯盟
理事會副主席A·留比莫夫

沒有比我們共產黨和親愛的蘇維埃政府那樣地把關心人民福利的事情看成是自己重要的任務。創造豐富的人民消費品底偉大計劃和進一步加强發展農業的措施，這都是爲了使蘇維埃人民生活一天比一天地過得更美好。一切都必須遵循着這個崇高的目的和按照這項最根本的原則來決定蘇維埃貿易改善。

消費合作社的貿易發展，特別是鄉村貿易的發展，已經起到了很大作用。合作社擴大了城鄉間的商品流通，用商品的結合補充工人階級和農民的生產結合形式，因而促進了工農聯盟的鞏固。

蘇維埃農村，在經濟、文化和生活中所發生的巨大變化，在農村貿易發展上反映出來了。例如，一九五三年消費合作社在鄉村商品銷售比一九二五年幾乎增加了八倍，商品種也改變了，從前在鄉村裏銷售的商品大部分都是賤貨，貴重商品銷售的數量是很少的。現在情況不同了。例如，售賣絲織品比一九四〇年增加了三倍以上，綢緞衣服比三年前增加了五倍多，呢絨衣服增加了二點六倍，呢絨外套增加了二倍以上。因此，農民們反映說：雖然貨物較貴，但却是上等貨，品質是最優良的。

城鄉之間居民所需商品的差異日漸消失。今年在鄉村中僅僅一種縫紉機就銷售了四十二萬架，比戰前一九四〇年增加了六倍多，同年城市居民購買無線電收音機比一九四〇年差不多增加了十四倍，脚踏車增加了六倍，照相機增加了五倍。

由於農業技術的改造鄉村貿易出現了新的情況。在農村中如載重汽車、發動機、電鋸、電動機、蓄電池、汽油以及其他商品的貿易更加迅速擴大。由於建築工程擴大，對銷售建築材料的要求劇增。今年在鄉村中售賣樹木和木材比整個第四個五年計劃期中增大四點五倍，水泥增大二倍以上，堅硬房頂甄增大二點五倍，鐵釘增大二倍。

戰後時期，消費合作社在全國各地鄉村中建立了五萬五千個新的零售企業，其中有一萬三千個工業品貿易專業商店。貿易網這樣蓬勃的增長，是空前未有的。新設商店不僅數量增多，並且已經不是從前只有一個售貨員那樣簡陋的小店舖了。在新設商店中服務的至少有五個甚至十個售貨員。

消費合作社不僅向居民售賣商品，同時還從事採購和購買馬鈴薯、甜菜、鷄蛋、肉類及其他農產品。而現在消費合作社在集體農莊市場上並能担負農產品底代售貿易。

合作社受理集體農莊和集體農民的產品在市場上組織銷售，是保證集體農民在市場上所能獲得的收入，使他們免除運輸開支和寶貴的勞動時間。這對於集體農民是很有利的。

消費合作社在集體農莊鄉村生活中佔有何等地位，可以拿吐爾省伏羅夫區的例子說明。在這個區裏有廣泛的貿易企業網：一個區百貨商店，六個村百貨商店。

隨着物質福利的增長，居民對這些或那些商品的需求也變更了。一九二四年伏羅夫區消費合作社的商品流轉額中，鹽和火柴銷售額約佔十分之一，而布祇佔四十分之一；現在呢，雖然鹽和火柴的售賣比以前多得多，但是它們在商品流轉額中的比重祇佔百分之一弱，而布的比重却增加到百分之十七。售賣給該區居民的縫紉機比戰前時期增加了五倍，收音機增加了十倍，脚踏車增加了六倍，在這一年中全區居民購買時髦的鞋子化了二萬多個盧布。

消費合作社的任務就在於盡可能更充分更好地滿足蘇維埃人民日益增長的需要。

遺憾得很，合作社還沒有在任何地方和任何時候都能完成這個任務。鄉村貿易還落後於集體農莊和集體農民的需要。消費合作社不能保證供給鄉村居民所需要的許多商品，直至現在，還沒有消滅這些最必需的物品，甚至當前如火油、火柴、食鹽這些必需商品的脫銷的可恥事實。

對購買者的需求缺乏研究。在許多區中心點沒有消費合作社的百貨商店，流動貿易不够發達，缺乏吸引廣大社員羣衆參加合作社的工作。

正如蘇聯共產黨中央九月會議所指出：消費合作社在組織木材、磚、石灰、房頂甄的貿易方面還不能令人滿意，致使許多集體農莊的養畜房施建工作受到阻礙。

蘇聯部長會議和蘇聯共產黨中央委員會「關於進一步發展蘇維埃貿易的措

施」的決議，要求消費合作社應從根本上改進一切工作。消費合作社應該廣泛開展給鄉村居民和集體農莊售賣他們必需的商品，在零售網中不得間斷和停滯商品運送，合作社工作人員的首要任務在於敏銳地聽取購買者底需求，並保證最好地滿足這些需求。

在最近兩年中，消費合作社將在鄉村中開設二萬三千個新的零售貿易企業，其中包括二千個左右的傢具商店和木材、水泥、房頂氈及其他生產資料貿易的商店和貨棧。百貨商店不僅要設在各中心區，而且要在每個村中開設起來。在大的居民點中增設關於鞋子、衣服和建築材料底專業商店。在小村莊組織爲它們服務的流動貿易。商品要按照時間表上規定的日子運送。一九五四年流動貿易將派出五百輛有專門裝備的汽車小店和二百個汽艇小店。

今後要認眞注意擴大書籍貿易。一九五四年在鄉村中售賣書籍比一九五三年增加一點五倍，到一九五五年將增大二倍。同時大大地擴大傢具、器皿的貿易。一九五四年售賣玩具和兒童讀物比今年至少增大一點五倍。大量增加絲和毛織品，外套，衣服，長統襪及其他製成品。

消費合作社的一個最迫切任務是要幫助集體農民推銷農產品，合作社在城市的集體農莊的市場上要建立代售集體農莊和集體農民的農產品的貿易專業網。同時在專業商店中把傢具與集體農民農產品相交換。

爲要順利地完成這個任務，必須改進合作社幹部的訓練和教育工作。幾萬人將在合作專科學校，貿易合作學校，短期訓練班及其他的學校中獲得專門訓練。

在消費合作社中有不少先進人物，革新者，他們把自己的一切力量和知識貢獻給爲勞動人民服務的事業。例如，大家都知名的莫斯科省依西脫林區西尼格龍夫村社主席，區蘇維埃代表A·M·卡羅普伏；斯達維羅賓里邊疆區諾凡—亞歷山大羅夫區聯社的區百貨商店部門經理西羅堡金諾；哈爾科夫省巴爾黑莫夫蘇維埃漁業集體農莊合作社的售貨員黑里諾及其他人物。

婦女社員給與消費合作社很大幫助。她們是小店舖和食堂委員會的主要力量，她們遵照貿易規則辦事。應該竭力鼓勵這種有益的工作形式，大胆而廣泛地吸引婦女積極參加合作社貿易的監督工作。

（陳維辰譯自蘇聯「農婦」雜誌）

上海市基層合作社如何改進經營管理

上海市合作社聯合社

上海市合作社由於加强了經營管理，超額完成了一九五三年的任務，對擴大社會主義積累方面，起到了積極的保證作用。全市基層社供銷經營總額一億八千九百八十六億元，超額完成了上級批准的計劃百分之十四點二六，較一九五二年增加百分之五十三點四三，全年盈餘總額四百四十二億元，較一九五二年增加百分之三百零九。

上海市合作社能够有這樣的進步，是與他們改善了經營管理分不開的。一年來在這方面，他們有了這些改進：

一 推行門市部計劃制度，加强了計劃的群衆性和現實性

一九五二年合作社的計劃工作還只停留在編製階段，對進一步檢查、分析、研究是不够的，往往是計劃、業務、財務配合不够一致，相互脫節，缺乏計劃的政策性和正確性。因此，計劃部門是「閉門造表，脫離實際」，財會部門是「電話要報表，伸手要鈔票」，業務部門是「有錢就買，進啥賣啥」。針對上述情況，我們在一九五三年內，確定首先要做好門市部計劃。並以蓬萊、邑廟二區社爲試行重點，結果良好，現已在逐步推廣中，具體的表現有下列收穫：

1.普遍的樹立了計劃思想，提高了工作積極性：過去營業員比較普遍存在着「等客上門，撥啥賣啥」的思想，門市部計劃制度建立後，營業員爲了完成自己親手所訂的計劃，就有了奮鬥的目標，因此對每天營業數字都非常關心，每晚營業終了後，總要算一算賣錢額，如果預計指標不能完成時，就感到很着急，主動地下廠組織推銷。如第五門市部營業員許召良同志，爲了擴大業務親自跑到倉庫裏，撥進符合自己門市部需要的新商品，由原來七十多種，增加到一百五十種。第一門市部棉布櫃全體同志，爲了適應旺季，主動地再次擴大改

2.基本上消滅了商品積壓和脫銷現象，加速了資金週轉：自實行調撥合同後，業務部門可以根據五日申撥單做到有計劃的進貨，同時實行了庫存商品定額，緊縮庫存，充實門市部，使倉庫存貨與門市部存貨，由以往一與一之比，變成一與三之比，既節約了資金，增加了商品，又加速了週轉。門市部實行商品儲備定額以後，初步扭轉了「寧可脫銷，不願積壓」與「寧可積壓，以免脫銷」的兩種錯誤思想。

3.明確職責分工，改善了領導方法：門市部計劃替區社業務工作指出了根本改善的方向，蓬萊區社劉副主任說：「在三、四月份聽計劃完不成，那時我們束手無策，不知怎樣辦，現在有些頭緒了」。門市部主管也初步懂得了事先抓計劃，事後抓調撥的工作方法，改變了過去單純幫助營業員做交易與跑銀行的事務忙亂現象。通過門市部計劃，並明確計劃、業務、財會以及門市部之間的職責分工，加强了部門之間的聯系。

4.密切了進銷存的環節，調整了送貨勞動力：由於門市部計劃的實行，促使業務逐漸走向計劃經營，改變了過去進貨、調撥、倉庫以及送貨等工作環節扣不牢和浪費勞動力的現象。業務部門實行「按類專業分工」，在送貨方面則按門市部的距離，結合五日調撥，採用「單雙日路線」送貨的方法，既節省了勞動力，又提高了工作效率。

二　加强經濟核算工作，貫徹五項定額管理

全市基層社自一九五二年第四季度開展勞動競賽運動以來，在加速商品週轉、減低流轉費用、提高工作定額等方面是各有不同程度提高的，爲了達到競賽指標，廣大社幹同志開動腦筋，找竅門，挖潛力，因此無論在操作方法，勞動態度上均有很多創造和改進，比較普遍的有：

1.基層社在加速商品週轉上的創造，如去年推行「撥貨計價、實物負責制」時，各社均先後核定了門市部商品的合理儲存數量，並從每日分櫃的存貨金額上加以控制，這對加速門市部商品週轉起了很大作用。其次，開展定期各種專業會議，減少了物資積壓，如黃浦區社建立經常內部交流會議，通過內部交流的商品即有一億元左右。嵩山區社第二門市部的黃魚乾不好銷，調到第三門市部即推銷出去。

2.在減少流轉費用，降低損耗上：

①實行直達卸貨，減少流轉環節。批發方面，主要利用城市交通便利條件，進行了碼頭調撥。零售方面，安排門市部需要，實行了直撥門市部制度。

②減少損耗：如江灣區社門市部提出了三清（拍拍清、抖抖清、倒倒清）的作業方法，虹口區社門市部建立磅秤校驗制度。對於水菓、土產、糖果實行了化斤爲件，集體加工包裝制度。提高了勞動效率，減少了損耗。並對容易變質的商品安置了保藏設備，均使損耗大大減少。如賣猪肉：（1）猪油不剩，（2）猪身不劈，這樣可以保持清潔新鮮又減少損耗。

③節約行政管理經費，減少費用支出，特別通過第四季度的增產節約運動，緊縮行政部門，充實業務部門後，因而工資費用上，由第三季度佔總營業額百分之二點〇七，減低到第四季度的百分之一點五八。在租賃、裝修以及水電，辦公等費用，在不妨害工作下，適當節約。許多區社建立了經常性的費用檢查制度，如榆林區社設計了費用計劃執行審核卡，一項目一張，上列批准金額，支出金額，計劃餘額等各欄，遇有超支，即督促有關部門進行檢查，追究原因，設法改進，提高了節約效率。

3.合理調整勞動組織，提高工作定額：

①推行連帶上班制，解決營業時間社員嫌短，社幹嫌長的矛盾。如嵩山區社採取「忙時上班人多，閒時上班人少」的串班輪作方法。第一門市部營業時間每天延長了二小時，幹部沒有增加，出勤率提高爲百分之一百，業務擴大了百分之三十。如黃浦區社，自第二季度實行輪班休息制，星期天照常營業。並又推行小輪班制度，實行全天營業中午不休息，便利了部隊、機關、工廠、學校廣大的職工的購買。僅南京路副食品門市部每天平均即增加營業額百分之十五。

②提高門市部設備利用率。一九五三年統計全市增設了必要的門市部一百三十九個，撤消了重複的或小的門市部一百一十三個。主要是在現有基礎上，擴大設備利用率，改裝了櫃台，實行了專櫃分工制。此外並擴大經營品種，滿足了社員需要。

③積極貫徹「緊縮上層，充實下層」「緊縮行政部門，充實業務部門」的要求，根據一九五三年第四季度統計，市聯社一共抽調五十七個幹部充實區社。各區社抽調一百四十四個幹部，充實門市部，增加了零售點的力量。又如黃浦區社還實行了行政部門的輪班休息制，每週有四十四個工作日，參加門市部工作，緊密了行政與門市部之間的關係，加强了團結。

由於合理調整勞動組織、挖掘現有門市部的設備利用率，擴大了賣錢額，提高了工作定額，如一九五三年第四季度平均每人每月工作定額爲三千七百零三萬元，比一九五二年第四季度提高了百分之三十二點二，最高的黃浦區社平均每人每月爲五千零七十八萬元。

三　改進商品陳列和推銷的方法

改進門市部商品陳列和工作現場的設計，不僅可以更多地吸引社員購買力，且是進行「文明商業」的主要標誌之一。全市基層社對商品陳列，櫥窗設計等方面已列爲門市部工作重要內容之一。如虹口區社組織了觀摩學習，嵩

山、黃浦等區社成立了櫥窗設計小組，門市部內部的櫃台定期進行佈置打掃和整理。如靜安區社南京西路門市部內部的玻璃櫃台，規定每五天整理陳列一次，整理以後並互相提出意見加以改進。我們對於改進商品陳列提高服務質量方面，初步體會如下：

1.商品必須與社員見面：門市部備有那些商品，應該使社員知道。靜安區社第四門市部過去香烟計劃常常完不成，因爲香烟放在社員不容易看到的櫥內，十二月份將香烟疊成一個大寶塔，放在樣品櫥上面，結果超額完成了計劃。眞茹區第一門市部存有雨傘，但社員不知道，因此不容易賣掉，後來下雨天把雨傘陳列到櫥窗內，對門蔬菜站的農民都來購買，一天中賣出了三打。其次在陳列商品時還應隨時隨地根據社員購買情況，和門市部物資供應條件的變化相應地改變商品陳列的方式，如老閘區社第一門市部春節供應年貨時醃臢部的腿肉銷路極好，但很擁擠，剩下的脚爪，在醃臢部銷不出去，他們馬上在另一個地方開闢了專櫃並標出出售「鹹猪脚」的招牌，結果一銷而空。靜安區社第一門市部布疋部發現色布銷售降低後，將色布另闢專櫃發售，扭轉了這一現象。其他區社的門市部經營水菓、醃臢等商品，均用鈎子把它吊了起來，使社員一進門就能很快見到，這對擴大銷售都有很大推動作用。

2.商品陳列是宣傳推廣，介紹新商品的經常的好方法：對新增商品的介紹推動作用很大。今年春節供應年貨時，營業員認爲只有「龍口粉絲」才有銷路，黑板報、大字報等宣傳工具，並介紹了「土粉絲」的品質和使用價值，很快的市聯社備有一部分「土粉絲」，起初基層社不願購進，怕積壓，試銷後，通過銷了出去。其次，營業員同志的口頭宣傳也是推銷新商品的有效辦法。

3.工作現場的設計安排主要要考慮社員購買的便利：榆林區社一個土產專業門市部有四開間，但內部很窄狹，業務不大，開闢二樓門市部以後，社員上去購買的仍很少，把社員經常購買的糖果部搬到樓上，裝上霓虹燈，也不見起色，結果發現原有扶梯開在內部，社員上下不便，將扶梯改裝後，二樓的業務提高很多。高橋區社布疋門市部原來和百貨分櫃銷售，櫃台是關閉式的，社員不好入內挑選，營業員的勞動强度也很大，社員反映「合作社死板板」，後來百貨與棉布分開後，改裝了棉布櫃台，社員上下不便，將扶梯改裝後，二樓的業務提高很多。高橋區社布疋門市部原來和百貨分櫃銷售，櫃台是關閉式的，社員不好入內挑選，營業員的勞動强度也很大，社員反映「合作社死板板」，後來改裝了棉布櫃台，社員反映滿意。

四　組織供應業務

上海市合作社組織了供應業務，主要是以大工廠、機關集中的社員爲對象。供應商品一般以生活必需品如米、糖、香烟、肥皂、毛巾商品爲主，次爲需要推銷的日用品及季節性商品，如中秋月餅，春節需要副食品等。一般區社的供應方式，每月一次至二次。並規定每種商品最高定量結合社員發薪日期進行，一般是通過社員的民主組織由社務委員，大小組長辦理。交款方式上則有現銷、期票及賒欠三種，其中賒欠又有行政代爲扣款及大小組長收齊彙交兩種方式，大部分合作社都是三種方法並用。

組織供應業務可有以下幾個優點：

1.結合大城市職工社員工作集中的特點，特別是貫徹爲工人階級服務來看，組織供應業務是起着很大作用的。如十月份綿白糖市上缺乏時，有組織工人就可保證供應，有計劃的進行分配，並送到工作地點，但又不妨礙生產，因此受到廣大社員羣衆的歡迎。

2.從合理調度與分配商品來看：對指導消費，打開國營和生產社產品銷路以及市場缺少物資，合理保證供應，穩定市場方面也起着積極作用：①通過組織供應可以加速商品週轉，減少積壓，很多接近落令或在門市部不能暢銷的商品利用組織供應的方式，可以向社員講清道理推銷出去。如榆林區社，今年在春節年貨供應中剩餘了二千多盒糖果，照一般情況，節令以後，成盒的糖果，銷路很少，但該社在一次組織供應中即全部銷完，其他如黑棗、紅棗等也是如此。②組織供應能爲新牌（非名牌）商品打開銷路，這在協助推銷地方國營產品調節貨源方面起了較大的作用。在當前市場上一面感到名牌貨缺乏，一面非名牌商品銷不出去的時候，打開新牌商品的銷路是個很重要的問題。組織供應業務過去曾爲工農肥皂、傘牌肥皂打開了銷路，今後將繼續爲推銷非名牌商品而努力。③對暢銷的，但市場貨源不足的商品，組織供應的方式，可以適當掌握定量分配，這樣既能解決社員需要，又可避免門售上購買不均勻的現象，對穩定市場可起一定作用。如今年春節年貨中筍乾、花生、粉絲、瓜子等貨源不足，市場缺貨，合作社則將掌握的一部分貨源，通過組織供應的方式，送到社員手裏，保證了職工羣衆的要求。

3.鞏固社員民主組織，發揚民主監督業務，密切社羣關係：首先，組織業務上的意見（如品質、花色等）通過大小組長等）辦理，社員有很多對業（如要求社員協助推銷某種商品等）也由大小組長帶下去。

4.促進了業務經營的計劃性，改善經營管理：①可以節省流轉費用，加速資金週轉，如黃浦區社，在進行組織供應時將社員分爲國營企業，市府機關等幾個系統，按照各單位不同的發薪日期，安排幾次配售，每月值需十億資金，即能做六十億的業務，該社配售組有工作人員十八人，每人平均工作定額爲三億三千餘萬元，虹口區社五人可做二十三至二十五億的業務。②部分商品通過組織供應的方式到達消費者的手中，就可不向門市部購買，可以減輕門市部壓力，彌補門市小，人手不够的困難，如今年的春節，如不通過組織供應銷售一部分商品，則門市部擁擠的情況，將更嚴重。③一九五三年的春節供應及中秋節

零售商品盤點綜合經驗

全國合作總社
財會局

一 與盤點工作有關的各種商品管理辦法

重視商品科學管理，是做好盤點工作的基本環節，其方法有如下幾種：

1.商品定位：商品在倉庫、貨架、欄櫃、窗橱中存放時，均應有固定位置，不要隨意亂堆。倉庫存放商品，應用木牌或硬紙卡片設置顯明標籤，註明商品名編號；零售店商品均應有顯明價格標簽。商品存放順序、數量帳立戶順序和實物負責人分工三者必須互相結合。零售店貨架、欄櫃、窗橱存放的商品，更須注意整齊美觀，便利社員挑選；品名相同商品，應按價格高低、尺寸規格大小依次排列；同類商品，如棉毛衫、衛生衣褲、內衣、襯衫、短褲等，必須掌握正確的工作方法；經常吸取先進經驗，改進工作，才能從繁忙中解放出來。

根據北京、上海、長沙、輯安、瀘縣等地基層合作社比較成熟的經驗，綜合起來，有下列幾點：

2.商品定量：在商品定位的基礎上，實行定量存放，使商品便於點數。計件商品應用「按十」「逢整」的擺貨方法。可按盒、按打、按扎定量陳列。對於定量存放的計件商品，要嚴格區分「整」「零」；同種、同質、同價商品，在

實行「撥貨計價、實物負責制」後，取消了零售商品計數劃碼，採用盤存計銷法。這樣既減少差錯，又減輕交易繁忙時社員排隊擁擠現象。

盤點制度，是「撥貨計價、實物負責制」的主要內容之一；是加强實物負責小組（人）履行責任最基本的辦法，且能保證帳實相符。凡是認眞執行零售商品盤點工作的基層社，對責任制有所提高，經營管理亦有了改進，銷貨多了，差錯少了。反之，則屢盤屢錯，前後牽連，帳實不符得不到解決，形成實物負責人的嚴重思想負担。

由於盤點方法的不同，在同樣執行月終盤點工作的合作社，其效率就不一樣。有的社一直盤到午夜累的大家精疲力竭仍盤點不清，有的社每次盤點二、三小時，即能順利結束，幹部感到輕鬆愉快。這就證明：做好盤點工作，必須掌握正確的工作方法；經常吸取先進經驗，改進工作，才能從繁忙中解放出來。

根據北京、上海、長沙、輯安、瀘縣等地基層合作社比較成熟的經驗，綜合起來，有下列幾點：

1.從門市部着手是改善合作社經營管理的主要關鍵。全國總社「關於供應工作的決定」中曾經指出：「從國民經濟來看，從政府與人民，合作社與社員的關係來看，合作社對社員的零售實際是更基本和更主要的」，「從商品和資金週轉來看，也是如此，週轉的快慢，主要決定於零售」。因此我們體會，合作社對於經營管理改進的程度，應從基層社直接經營零售業務的門市部來加以觀察。事實證明，合作社四個制度，五項標準的貫徹與推行，其基本環節還在門市部。計劃制度如果沒有自下而上的討論，便不能有廣泛的羣衆基礎，財會統計制度的數字來源主要也在門市部，至於五項標準的執行，那更與改善門市部勞動組織、操作方法和服務態度等分不開的。一九五三年下半年市聯社曾組成了四個工作組到基層社，由於明確了改善經營管理，從門市部的工作着手的思想，均獲得一定收穫，對若干制度的改進（如取消銷貨日報表等）均比較徹底和鞏固。

2.改善經營管理制度必須充分發動羣衆，只有廣大社幹，懂得了改善經營管理的道理與做法，領導的意圖才能貫徹，只有充分發揮了羣衆的積極性和創造性，經營管理制度的建立才能日益鞏固和提高，去年第四季度增產節約運動中羣衆在改善經營管理上的具體事例，均有力地證明了這一點。

3.掌握重點，典型先行，是指導改進經營管理的重要步驟。改善經營管理是一種具體細緻的工作，依靠一般號召和幾個簡單的計算公式是不能解決問題的，去年第三季度中我們曾以蓬萊區社爲重點，進行取消門市部銷貨日報及試行門市部計劃制度，比較細緻地研究了這些工作的具體做法及與各個部門的配合和聯系，提出了具體方案。因此在推廣經驗時，有着比較充分的根據，使其他基層社能遵循前進。

銷售時，應儘量在一堆、一扎、一打、或一盒內動取，利用營業空隙時間，隨時將餘存商品湊足成整堆、整扎、整打，以便盤點時祇點零數，整零相加。計斤商品，則須用「斤兩化件」的辦法定量存放，由實物負責人按每天銷售量，於前一晚將商品按不同分量裝成包，或秤出一定數量的商品，用固定容器裝置，以備銷售。

3.布疋壓碼：購進布疋驗收時，須逐疋尺量，在每疋布邊上粘貼標籤，或以顏色粉筆寫出尺數，捲在裏面，多的一端捲在外面。按驗收實際尺數登記數量帳，按實際尺數調撥零售店。盤點時祇須檢查標籤尺數，並尺量不够五尺的零數，即可得出實存數量。銷售時亦應注意，凡同一牌號、價格、花色的布疋，應集中先賣零疋，避免疋疋開零，增加盤點困難。所餘布頭，應分批通過變價手續，標價出售。爲便利布疋驗收逐疋尺量，倉庫及門市部必須設置量布台（長約七尺）可能時並採用長沙市單人捲布劃碼法（詳細辦法載一九五三年八月三十日第九十九期湖南合作週報）。如果每次購進布疋數量較多，不是短期所能銷售出去，驗收時逐疋尺量事實上有困難，在月終盤點時，可實行如下辦法：（1）購進布疋原已摺疊者（如龍頭細布）可用「查摺法」盤點，量其零頭。（2）其他原未摺疊的布疋，可用「釘釘量布法」或稱「定尺量摺法」（用木尺一根，長約二尺七寸，一端各釘一細釘，距離二尺五寸，木尺懸置於適當部位，量布時將邊沿掛在釘上，返覆摺疊，進行甚爲迅速）。根據許昌倘集合作社的經驗，一人在三小時內可盤布五千五百餘尺。凡已量過布疋，下月盤點，即可運用「查摺法」點數，毋庸覆量。

4.固定包裝容器：零售店銷售糧食和副食品，均必須經常使用固定的包裝容器，非因破損，不應隨便掉換。這些設備大概分爲三類：（1）如糧食使用的蔴袋、木桶等，規格標準應該一致，每袋每桶均裝盛一定的數量。在盤點時祇將零數過磅，整袋整桶均可不磅，或祇抽出少數過磅即可。（2）副食品須用木箱、鉛皮桶、瓦缸等容器裝盛，應使同類容器的規格標準及其本身重量儘量一致，或將其重量（皮重）用油漆明顯標誌在容器上。每次盤點時，連皮過磅，根據標明的重量直接除皮，減少除皮重複過磅的手續。（3）裝盛液體的容器（如盛火油的大鐵桶或大瓦缸、瓦罈等）其數量與高度成一定比例，可分別盛器，設置液體標尺。盤點時，祇須用標尺測量液體高度，即可算出實存數量，無須磅量。

二　盤點工作的組織領導及其進行程序

1.盤點工作的組織領導：有些基層社是由主任或副主任、會計、業務部門及各零售店主管人共同組成盤點委員會，作爲推動和領導盤點工作的組織。通過委員會交流經驗，逐步建立有關的各項制度和必要的紀律，以及處理盤點中發生的問題；委員要明確分工，劃清責任，有關零售店一切盤點工作均由指定人負主要監督指導的責任並可以經常深入各該零售店瞭解情況，發現問題，在委員會的定期會議上提出彙報研究解決。

2.建立盤點制度：首先必須抓住月終盤點使之納入正軌，即可帶動做好一般盤點工作。如：盤存計銷法的計數盤點，變價商品的變價盤點，流動售貨小組及實物負責人更替時的交接盤點等。這些盤點工作，都是不定期的局部商品盤點，其重要性比之月終盤點在程度上有所不同，在工作的要求上亦應有所區別，主要的是：（1）月終盤點必須在理事會或盤點委員會監督下進行。其他一般盤點可由零售店主管人監督或督促進行；（2）月終盤點必須處理損耗及差錯（長短貨與款），其他盤點除發現損壞商品須及時報請處理外，一般的不必處理損耗及差錯（「盤存計銷」的計數盤點，除實物負責小組（人）認爲有必要或有其他特殊需要外，原則上亦應於月終一次進行）。

3.月終盤點前的準備工作：（1）實物負責小組在平時整理的基礎上，應再進行一次商品的集中、歸納，使盤點某一種商品時，盤點人及監點人能一目瞭然，不致漏點或重點。（2）會計部門應主動的與各零售店將商品進貨、調撥記錄核對清楚，做到盤點前帳帳相符，保證沒有尚未入帳的事項，實物負責人與倉庫亦保證盤存前一切應行入帳事項，均已報帳，沒有白條子頂庫之類的事情。（3）檢查度量衡器的正確性，及時校正，不得遷就使用。（4）利用空閒時間，根據數量帳商品分戶的順序，將商品盤點報告表，先填好品名、編號、上期結存數量、本期撥入（撥出）數量。盤點時祇須直接填入實際盤存數量。（5）督導零售店盤點工作的主要負責人應召集各實物負責人及參加盤點人員開會，共同研究盤點進行方法，如何分工、互助以及研究應該注意的事項，使工作進行更有秩序。

4.盤點程序：基層社所屬零售單位較多時，可就每月二十六日至三十一日五天中分別規定盤點日期，分組依次進行盤點。原則上均應按照事先填好的商品盤點報告表所列品名次序逐項點數，切忌見貨就點，零亂無次。百貨類的商品，一般可由一人依照表列品名、次序，整零相加，逐項報數，另一人覆核登記。全部貨品初點完畢，再照表列次序進行一次總的覆數，並將貨品清理整齊存置原處。副食品亦須由兩人依次進行有審核的盤點。布疋類如已有定尺標籤，一人檢查標籤、尺量零數，另一人覆核登記。

盤點完畢，盤點人員（或會計人員）應協同實物負責人根據盤點數量，當日零售價格，迅速核計存貨總金額與當日金額帳餘額對照，是否相符；如與應報損耗金額相差甚鉅或有其他不合理的現象，即須共同研究尋找原因：是否憑證手續有錯誤（如調撥單單價錯誤，或漏製憑證等），抑係盤點錯誤，或係實物負責小組（人）本身有何錯誤；必要時對於部分商品得進行重點覆查。經證

明手續及盤點無誤後，實物負責小組（人）即按實際盤點商品數量設立新的數量帳，並將應調整的金額列入撥貨計價對帳單上。

三　對損耗及差錯的處理

月終盤點完畢，要總結盤點經驗，教育實物負責人學習先進操作方法改進商品管理，批判缺點；並及時處理損耗及差錯，加强實物負責人的責任心，解除不必要的思想顧慮。

關於損耗的計算方式，可採用個別商品損耗率（或按商品分類的綜合損耗率）及按總金額核銷的辦法（參見「撥貨計價實物負責制辦法草案」附表七之二、三）。月終盤點結果，帳實差額在應報損耗金額以內，即爲合理損耗，會計可即核製傳票予以報銷；帳實差額超過應報損耗金額，即爲超額損耗或差錯，應一面填製傳票暫轉「未決損失」帳戶，一面結合具體情況考查發生超額損耗及差錯的原因。一般地可採取如下步驟：（1）由實物負責小組（人）提出發生超額損耗或差錯的具體原因；（2）各零售店發生超額損耗或在差錯數字上及性質上的相互比較與考核；（3）依靠羣衆進行個別談話，瞭解情況；（4）必要時舉行實物負責小組的座談會，通過民主討論和算細帳等方式深入查明原因，提高認識；（5）分別情況，提出處理意見，經盤點委員會討論通過，理事會批准後執行。應當注意的是：超額損耗和差錯不能任其久懸「未決損失」帳戶的帳面，原則上須按月或按季處理清楚。在處理前應有充分準備，掌握材料，分清類型，定出不同的處理辦法，必須防止不問具體情況一律包賠或一律報銷的偏向。同時對於降低損耗，沒有差錯、或很少差錯的實物負責人應予表揚或獎勵。必須明確認識盤點制度的意義在於保證核算的正確性，通過正確性的要求，起着積極的改進經營管理和促進經濟核算制的作用。因此祇有嚴肅地、合理地從教育提高羣衆的觀點出發處理超額損耗和差錯，才能達到上述目的和要求。

此外，與盤點處理工作有密切聯系的，即訂定合理的損耗率。關於這一問題，初步提供如下三點意見：（1）現在各地合作社大部担負了糧食計劃供應的任務。糧食的零售額很大，根據各地的意見，一般都同意糧食銷售時，用計數的方式比較正確。因此，糧食的銷售和保管損耗可以根據數量帳和盤存結果分別考查。各地應當首先搞好糧食的損耗記錄，有系統地積累起來，加以比較分析，逐步做到區別不同糧種，不同季節訂定合理損耗率。（2）副食品中的食油、食鹽、食糖等，如實行「定量計銷」，可能時亦可採用專櫃銷售，貨、款分別收存的辦法，以便根據銷貨金額和盤存計銷的數量，分別核算其損耗加以記錄。（3）每一基層社實行「撥貨計價實物負責制」後可選擇責任制較健全的零售店二、三處，重點掌握幾種主要商品的損耗率，作爲考核其他零售店商品損耗和逐步求得標準的依據。

江蘇省合作社統計工作總結

江蘇省合作總社

江蘇省絕大部分市縣合作社，認眞貫徹了全國總社所頒發的供銷、消費合作社簡化統計表報制度，逐步達成全面及時報送。以基層合作社零售商品綜合月報表爲例（該表包括基層填報單位），一九五二年十二月佔百分之五十五，而且不及時，一九五三年一月份佔百分之七十六點四四，六月份百分之九十三點八九，八月份上升爲百分之九十五點三一；市縣單位能及時報省的一九五三年一月份只有三十個聯社，八月份已達七十二個聯社。

江陰、常熟、上海、南匯等市縣社，在製訂一九五三年年度季度計劃，能緊緊地掌握、運用、參考一九五二年同期統計實績。有些市縣社能以主要商品爲對象每五天檢查一次計劃完成狀況；能用指示圖表監督業務；能將月末存貨及時抄送業務部門供下月經營參考；並能按零售店建立統計備查簿掌握營業員進、銷、存的商品數及時地提供編製計劃與指導業務經營。

表報能利用文字說明更較普及了。能將計劃的執行情況及完成和未完成計劃的原因予以分析。據七月份統計，僅基綜供字表，即有四十二個縣社，對掌握情況改進業務經營來說，是起了一定的指導作用。如奉賢縣社計劃統計科根據青村、錢橋合作社報表文字反映縣社所撥花布，水莽規格不適合羣衆要求，建議供應科注意貨品的採購。南橋社表報對商品的週轉作了文字分析：五月份爲二點一九次，比四月份增加零點五七次，但是，由於庫存壓縮過低，如白糖月底只存二十七斤，僅佔當日銷貨量的百分之三十；紅糖一百二十六斤，佔銷售量的百分之十三；火柴三百七十三包，佔當日銷售量百分之二十五。由於商品庫存不合理，經常產生脫貨現象，因此，建議追補貨品的價值達三千六百六

十萬元，佔總額百分之十强，並經討論研究後，打破了該社單純加速商品週轉的思想。另如常熟縣社反映：「自從規定了月報表附加文字說明後，對計劃完成的進度情況及市場動態等，能眞切的反映情況，解決了過去單靠數字而產生無法理解的疑難問題。」由此證明了統計表報附加文字說明是不容忽視的。

一九五二年各市縣合作社統計工作極不平衡，表報報送率僅有百分之五十五左右。其中能綜合基層單位的表報佔百分之九十左右的有三十多個縣市社，餘多遲報，甚至不報。經佈置一九五二年統計年報工作後，各級社基本上遵循全國合作總社的指示辦理。在所編製的一九五三年全年供銷業務計劃、組織發展計劃、及一九五四年計劃建議數字，提供了接近正確的前期實績參考資料。

獲得上述成績的主要原因：

1.有比較系統的統計機構發揮了組織作用：據一九五三年十月中旬調查，省社統計部門設統計幹部三十九人，各業務部門四人(包括各處)，縣市社統計部門共設統計幹部二百二十七人，各業務部門二百另二人，基層供銷消費合作社設有專職統計員一千四百七十七人，兼職四百六十八人，這對貫徹推動完成統計工作任務來說，已是一支有力槓桿，特別是基層社無人負責現象，得以基本消滅。鞏固與發展統計互助小組，在貫徹執行統計表報上起了很大作用。據八月底的統計，全省共有一千四百三十個基層社，按地區較近、交通方便、自願結合、領導掌握的原則組成二百八十三個統計互助組，民主推定熟悉業務積極負責的幹部担任組長。江陰、鹽城、嘉定等通過這一組織，審查綜合統計報表、保證了及時全面上報並交流經驗、改進了工作。金壇縣經常派員巡廻幫助各基層社解決統計工作中的實際困難。

2.建立統計原始記錄制度：基本上克服了單純等待會計結賬，而影響報表的缺陷。據一九五二年春季首屆計統會議的調查統計，全省共有五百六十八個基層社建立了統計原始記錄。隨着基層社推行「撥貨計價、實物負責制」的進貨」數字的原始來源，是以每一部門負責人，在每旬（初期是每天）根據所經營的貨品，依統計必報商品及其他金額，列表報送給統計員（日報表不必要，可改爲五日或旬報，無統計員的社應送給負責統計的會計員。——編者註），（代營用代營報表或在日（旬）報表備註欄內註明）日（旬）報表相加填報供字表，至於推銷方面，根據各項專業報表，編製銷字表。

3.全省有六十四個縣市社相互發出挑應戰書，掀起統計戰綫上的愛國主義勞動競賽熱潮。繼省社首屆計統會議以後，沛縣提出兩次統計工作競賽意見，並評獎一次，總結兩次。特別是新海連市社擬訂了開展統計工作勞動競賽辦法草案，貫徹至基層社以後，海州社統計員李本生同志，因報表時間已迫近全國總社規定的報送期限，他親自冒雨徒步把報表送至市社，競賽運動對統計工作提高發揮了很大推動作用。另外，通過大小會議組織學習、及時通報交流經驗、部分縣市社的短期輪訓、集中試點等方式，對指導工作來說，也有很大的幫助。

江蘇省社一九五三年統計工作雖然獲得很大成績，但根據全國總社對統計工作所提出的「要求從低、貫徹從嚴、逐步提高」這一精神來認眞衡量，還存在着相當嚴重的缺點：

一、基本統計表報雖大部地區做到及時全面，但正確性還普遍不够，有些重點業務數字與專業表不一致，如丹陽縣一九五二年六月份統計收購小麥基本表報爲八萬四千九百二十三担，而專業報表上爲七萬九千五百七十五担，相差五千三百四十八担。從報表本身來審查，存在總計、小計與細數不符，計量單位不一，代國家銷售量反大於小計及附記欄內漏填現象。泗陽縣一九五二年四月份煤油每斤價達四十七萬五千元，紅糖每担價只有三萬元，顯然是粗枝大葉，他如化肥業務一九五三年第二季度全部由合作社經營，而統計報表上却有代國家銷售一百一十三担，可能是代上級社銷售之誤，因而有些統計數字，不僅不能反映眞正的業務過程，而且不能切實的供作決定方針政策和製訂計劃的可靠根據。

二、調查統計表格管理不嚴。高郵縣一九五二年以來亂發表格二十種，其中新頒發三種，太興縣擅自變更全國總社頒發的基供、銷、組、業字一號表（這兩種情況，目前已經糾正），也有不少市縣，亂發很複雜的日（五日）報表加重了下級社的負担。

三、對重點調查，缺乏及時的檢查和系統的研究分析。如對基點調查與統計分析方案，曾經以南匯等十個縣市爲重點試行區，但是結果却沒有檢查過一次。其中雖有幾個縣市都認眞的貫徹執行，而也沒有及時總結提高，因此沒有創造出切實可行的成熟經驗。產生以上缺點的基本原因，是與官僚主義分不開的，具體的說來主要由於下列幾個方面所造成的。

1.對各級社由上而下的選擇好、壞、一般三種不同類型的單位，按不同的要求加以培養，然後再由下而上的認眞總結經驗，指導工作，目前還是很少做到的。特別是省社對統計原始記錄，放鬆重點試驗，啓東社曾經函詢實行「撥貨計價、實物負責制」後，原始記錄怎樣做法，而省社却未能及時幫助解決。

2.從主觀願望出發，要求過高過急，不善於掌握事物的聯系性。例如在首屆計統會議上佈置整訂一九四九年以來各項統計基礎數字時，却沒有交代辦法，限期完成。對原來統計基礎不平衡現象，也沒有認眞的分析，以致不管輕重緩急，把工作佈置下去，結果脫離實際，與存在的客觀事物情況不相適應，不能如期正確的完成任務。

3.省對縣、縣對基層社，很少深入檢查輔導，特別在佈置簡化表報制度後，沒有主動抓緊這一環節。因此各社紛紛提出疑難問題，不能根據實際情況，及時的幫助解決。

4.個別的合作社領導不够重視及部分統計員認識不足，如建湖縣整頓業務後，統計員大半改行，六合、儀征及淮陰專區部分縣的個別統計員，認爲搞統計工作沒出息，業務不精，倒不如當會計職級高，別人看得起等不正確思想，因而影響統計工作。這些同志根本沒有領會到斯大林同志所說：「沒有統計，就沒有社會主義」的崇高理論，看不到前途遠景，今後當加强政治學習，提高覺悟。

5.目前由上而下的存在着不鑽研業務的官僚主義作風，對工作極爲不利，往往强調工作忙，或藉口沒有統計學習的參考資料，致使統計工作效果不大。

以上這些缺點，必須堅決的克服，才能繼續提高統計工作的質量。

縣聯社如何領導基層社的工作

賀際虞

四川隆昌縣的合作社自一九五一年八月開始成立，到現在已有兩年多，由於黨委和上級社的領導，發展是迅速的，到了一九五二年，合作社的貿易網就普及到每個大小集鎮，社員遍及每個村莊。工作的進行一般說來是正常的。兩年來我們工作中的成績，主要是在上級社直接指導和具體幫助下獲得的。

隆昌的合作社工作，由於發展得快，以致工作比較粗糙，經營管理差，再加上縣社領導工作薄弱，所以存在着很多問題。經過一九五二年對基層社的初步整頓和一九五三年的民主檢查，在貫徹「鞏固提高」的方針下，縣社逐步加强了對基層社的領導，加强了民主管理，建立與健全了各種必要可行的制度，改善了業務經營，基本上克服了在組織上、業務上的混亂狀況，已開始走上正常發展的階段。至於縣社如何對基層社的領導，我們在工作中有如下一些體會：

一、加强對基層社幹部的教育和培養：合作社是一件新的事業，幹部來自各個方面，其中大部分來自農村，對業務不熟悉，困難很多；加之合作社工作繁雜，責任大，做得不好，社員羣衆意見就多，社幹思想混亂，不安心工作，造成工作不能推動，亂子不斷發生（如錯賬、掉款、少秤、少尺等）。因之對幹部的教育和培養就成爲一項首要問題了。

爲了提高幹部政治思想與工作能力，培養骨幹，在不影響業務的原則下，縣社採取了分批輪訓的辦法。自一九五二年開始，每批每社抽調三、五人，學習時間一般在一週左右，最長的半個月，學習以政治業務相結合進行，一部分幹部還進行了思想建設，結合建黨學習，發展一批新黨員和團員，批判了資本主義經營思想和僱傭觀點，開始樹立羣衆觀點與爲社員服務的思想。基層社每個社幹至少到縣社學習兩次（多的有四、五次）。去年五月各基層社結合民主檢查，認眞地有組織地學習了供銷合作社社章，貫徹了合作社的階級性、羣衆性、民主性等原則，以及合作社的性質、任務、政策等，並進行了一至二次的測驗。爲了提高幹部業務水平，又配合糧食、畜產部門舉辦了糧食保管、畜產驗收等訓練班，同時縣社組織基層社的收購幹部學習驗收廢銅、廢錫方法。這些對於提高幹部思想和業務技術均起到一定的作用。

二、建立專業系統會議制度：鑑於原來只召開基層社主任會議，一攬子的佈置了一大堆任務，除一部分主任可以記錄一些外，一般回去不能很好的傳達和貫徹，或者往往只傳達任務，對完成任務的方針政策和步驟作法傳達得少，因此工作就有很多困難，任務不能很好完成。

爲了彌補以上缺點，縣社決定分別召開供應、推銷、生產、財會、計統、採購、保管等專業會議，以總結工作的方式，採取了「邊做邊學，互教互學」的辦法，從解決具體問題着手，提出問題大家討論，共同想辦法來解決。這樣既解決了問題，又交流了經驗，同時也幫助了領導比較深入地掌握了基層社的情況，豐富了領導工作經驗。

另外，在開會的同時，還組織了物資展覽和物資交流會，參觀國營公司商品的陳設和保管，這樣更充實了會議的內容，增加了大家的興趣。

三、掌握重點，吸取經驗，帶動全面：縣社一開始就以二、八兩個區社爲重點，經常派出幹部進行幫助，以便取得經驗後再指導全面。並不斷派出幹部到各基層社進行檢查督促，進一步加强對全面情況的了解，縣社負責同志亦分別到基層社參加社員代表會議或其他會議，聽取反映，幫助傳達上級的決定和指示，也幫助解決一些困難，通過這些，來摸索經驗，指導其他社。

四、抓住計劃和財會工作：對基層社領導應抓什麼？從何下手？過去不明確，亂抓一把，摸不到頭緒。經過一九五二年的工作，找到了業務經營中的主要問題，是缺乏計劃和財會的監督工作。因此抓住計劃和財會工作，是對基層社領導的關鍵。這樣才能克服盲目性，加强計劃性，改善經營管理。同時對改進基層社領導作風也起到了一定的作用。

基層社在開始作計劃時是有困難的，特別對社員羣衆的購銷要求掌握不够，往往估計不足，計劃偏小，縣社即幫助基層社作典型調查，了解羣衆需要和市場變化，作爲編製計劃的依據。在編製時採用由下而上編造，再根據上級控制數由上而下的銜接，使得計劃有羣衆性的基礎而又符合國家的要求。在執行時要不斷的檢查和作適當的修正，使計劃能正常貫徹。通過執行和檢查，並組織社幹討論研究，使得社幹認識計劃的重要性，同時縣社在幹部學習中亦十分注意計劃的重大作用，使社幹樹立執行計劃的觀念。財會工作也是合作社工作的重要環節，我們首先注意了財會幹部的配備和培養，統一了制度，去年第一季度即全部推行了新財會制度，去年第二季度以後都能按時送出表報，逐漸使資金運用合理，克服了拖欠。爲了使資金使用恰當，並實行了資金適當劃撥（以全部流動資金分爲：生產資料佔百分之二十，生活資料佔百分之五十，推銷佔百分之三十），統一管理，在必要時亦可相互調劑。

五、縣社在業務經營中認眞貫徹了「上級社爲下級社服務」的方針，把利潤往下放：過去縣社對「一切爲了辦好基層社」的原則認識不够，上下級社在業務經營中意見較多。經過新「三反」鬥爭以後，徵求了基層社意見，劃分了上下級社業務經營範圍，並執行了利潤下放的原則。凡基層社有力量經營的，盡量讓基層社多經營，縣社幫助其組織，發揮了基層社的經營積極性。在價格方面縣社供應商品一般均低於國營優待價格；在收購方面代購手續費一般不低於國營，利潤分配均貫徹了上三下七和組織者少，經營者多的原則。如一九五三年縣社與基層社合營菜油業務，爲了鼓勵經營積極性，則規定經營中如有盈餘上三下七，如有虧損則上七下三；去年第三季度鷄蛋購銷差價緊，在縣社環節中沒有管理費用，仍保持基層社百分之九的差價；去年第四季度縣社收購芝蔴三萬多斤，但成都和重慶價格很高，基層社需用時即全部照收購原價撥給，未加任何費用。

要執行這一原則，必須要經常教育縣社的業務幹部，貫徹爲下級社服務的精神。在劃分業務經營範圍後，責任明確了。如二區社主動開展了鷄、鴨、兔的收購，三區社亦增加牛繩子和草蓆的收購，同時縣社的業務亦得到開展。在組織基層社業務上解決問題亦較多，如我縣各區社都要向外採購小型竹、木農具，各社分別進行很不方便，縣社就把各社採購人員統一組織，經過訓練由縣社領導分組進行，由產地將商品按各社要貨計劃直綫運輸。這樣一次可以採購很多商品，不但節省了人力和費用，也加强了各社間的互相配合。

六、在財委統一領導下對工作統一安排：縣社主動與各有關單位聯系，把工作研究好，提出具體作法由財委統一佈置下達，這樣不但使各單位能步調一致，協同動作，減少互相間的某些不够協調的情況。如代國家收購糧食時，便首先由縣社與糧食局、專賣處研究好，使基層社能順利執行。供應物資方面，在財委領導下與有關單位銜接好計劃，將主要物資分配妥當，這樣就保證了貨源。

我們在做的當中也還存在不少問題，尙須進一步加以改進。我們還感到對基層社的領導很不够，基層社存在的問題和毛病也不少，還要加强對總路綫的學習，來改進我們的工作。

從鳳橋區合作社賣錢額的變化談經營手工業品的重要性

張德喜　吳潤泉

浙江嘉興縣鳳橋區供銷合作社過去對經營手工業品是較重視的，因此供應了農民需要的鐵、木、竹農具和傢具，爲農民減除了購買的困難和中間剝削。但於去年第一季度調整商業時，由於幹部對政策認識不足，盲目減少農民需要的八十餘種手工業產品，致使賣錢額逐月下降。如去年四月份的賣錢額，即比一九五二年同時期降低百分之五點八；去年七月份的賣錢額，比一九五二年同時期竟下降百分之二十一點二。

從去年八月省社召開縣社主任會議後，貫徹了積極改善經營、增加商品種、開展零售業務和學習了總路綫的有關文件，才扭轉了盲目減少商品品種的做法，進行了必要的共增加商品一百四十六種。從經營手工業品後，賣錢額即直綫上昇，如去年十月份的賣錢額即比一九五二年同時期增加百分之六十七點六，八月份的賣錢額即比一九五二年同時期增加百分之六十八點五。農民反映：「合作社眞給我們辦事啦！以後買生產上用的工具既方便，還不受私商的剝削了。」

捲煙六個門市部的基礎上，又增設了生產資料門市部和竹木門市部，專門經營手工業品和竹木原料，了農民的需要，擴大了賣錢額，也取得了一些經驗：

一、必須根據當地農民使用的習慣、規格訂貨，並保證質量。手工業品中的農具、傢具和日用品的品種繁多，式樣不一，這是經營時須特別注意的。如鳳橋區合作社於去年三月份向嘉興農具廠買的三十把葉刀、三十把鐵耙、二十把鐝，因事先沒在旺季只銷了十餘把，鐵耙到最近只銷出三把，鐝全部退回農具廠按照當地式樣改製後，到十月份才賣完。這一教訓使該社幹部認識了經營手工業品，尤其是手工業品中的農具，應以當地手工業產品爲主，外地採購爲輔。如去年十二月份和鳳橋鎮上的鐵舖建立產銷關係後，由鐵舖在式樣、質量上保證適合當地農民需要，並包退、包換和保證質量；在價格上照市價低百分之十五至二十。這樣不僅避免了積壓，而且滿足了農民的需要。如去年十二月份出售的農具中，就以葉刀、鐵耙、鐝來說，共銷出葉刀八十二把、鐵耙七把、鐝二十六把。

二、調查農民需要，作到心中有數，克服經營上的盲目性。手工業品的品種很多，要做到計劃供應，目前是有困難的，但只要認眞調查農民的需要，掌握農民需要什麼？需要多少？就可逐步做到計劃供應。如果不了解農民需要，見貨就抓，不分主次，那必然會造成脫銷和積壓。爲了掌握農民的需要，鳳橋區合作社典型調查了石門鄉第五村第六組的十二戶農民和第七、第九村的四戶農民的手工業品需要情況。被調查的十六戶農民於一九五二年共買進手工業品七十四種，其中農具三十六種，傢具三十八種，計值一百五十四萬一千五百元，而合作社僅供應農具十三種，傢具七種，共值四十五萬五千四百元，僅佔百分之二十九點五；一九五三年共買進手工業品六十四種，其中農具三十二種，傢具十二種，合作社僅供應農具二十四種，傢具十五種，共值三百九十九萬四千二百元，僅佔百分之五十七點五；今年上半年該社即根據調查材料與合作社力量，計劃在今年經營農具三十五種，傢具十六種，共值三百五十萬元。鳳橋區合作社的幹部現在已基本上做到了這點，如經營的飯鍋，就根據鍋子的大小加工一些鍋蓋，配好一些蒸架。這樣使農民買到滿意的手工業品。

三、經營手工業品必須按產銷的季節性，進行商品排隊。假使不掌握產銷的季節性，就會造成脫銷和積壓。如鳳橋區合作社去年第一季度存有一萬多張車板，在處理冷貨時，即當作冷貨處理，想盡了辦法才把這些車板推銷出去，但到第二季度時，當地發生了旱災，農民急需購買車板修理水車和添置水車抗旱，而合作社已無貨供應，因而使抗旱工作受到了一定影響。該社接受了這一教訓，於去年十二月份即有計劃地開始加工春耕農具和車板、車骨、葉刀、桑剪等，以保證及時供應。

四、經營手工業品，必須消除幹部怕麻煩的思想。手工業品中很多是成套性的，如鋤頭、鐵耙就需要柄來配；車板要有車骨，籮筐要有各種繩子才能避免農民買一套用具要跑很多地方，才能使農民買到滿意的手工業品。鳳橋區合作社的幹部現在已基本上做到了這點，如經營的飯鍋，就根據鍋子的大小加工一些鍋蓋，配好一些蒸架。這樣使農民在買鍋子時，即可滿意的買到一套完整的鍋子、鍋蓋和蒸架。因此，農民反映：「合作社眞給我們着想，使用的一些零碎東西，也給辦來啦！」

通過加工、訂貨合同
促進農業、手工業的社會主義改造

山西省合作社聯合社
長治專區辦事處

通過各種合同與農業、手工業者建立密切聯系，就是堵塞農村資本主義道路，促進農業、手工業社會主義改造的重要方法之一。高平縣合作社從去年十一月以來，在全縣範圍內結合總路綫的宣傳，根據羣衆的供銷需要和農民、手工業者簽定了各種合同。如縣社和二十六個基層社、二十五個農業社、五十個互助組、四十三座油坊訂了加工合同；三十四個供銷社與五十六個鐵匠爐簽訂了訂貨合同；四十五個基層社通過合同組織粉坊、磨坊八十九座加工豆、雜麵和小粉、粉條；縣社還和織條的葦蓆工人簽訂了加工合同，和吳莊縣社、基層社取得普遍的結合。據去年十一月、十二月的統計，加工的總值達四十八億三千八百五十五萬元。這樣做的好處有如下幾方面：

一、促進了農村互助合作組織和農副業相結合的鞏固與發展。該縣農民的副業以粉坊、磨坊和油坊爲多，部分的農業社和互助組，對農副業結合問題已獲得初步解決，但有的還沒有做到農副業相結合，因而他們是「忙時互助閑時散」，對鞏固、發

展互助合作組織的影響很大。如箭頭村的二百九十三戶農民中，即有二百二十戶在農閑季節從事加工小粉、粉條等生產，但該村現有的十四個互助組也僅限於農忙時一塊互助，農閑時各幹各的粉坊、磨坊等副業生產。去年國家計劃收購糧食後，由於原料問題未能及時解決，這些單幹的粉坊、磨坊就逐漸的減少和停止了生產。縣社了解到此情況後，即動員農業社、互助組實行農副業結合，並由供銷社與其簽訂加工小粉、粉條合同，同時供應其原料。因而鼓勵了農民參加互助合作組織。如該村的一個農業社即由十八戶增到三十三戶，全村的二百二十戶磨小粉的農民，都加入了互助合作組織，開展了副業生產。合作社如此的扶助和支持農民的副業生產，農民感到的好處是：「原料供應有保證，成品推銷有對象，養猪積肥能增產，保證明年多打糧。」

由於供銷社通過合同組織農民副業生產，增加了農民收入，因而鼓舞了農民的生產積極性。如該縣第五區原有方爐八十七座，現發展到九十八座；小釘爐原有三百一十座，現發展到三百四十五座；條爐原有四十一張，現發展到五十五張。各種鐵爐的增加，不但擴大了鐵業的生產，且直接推動了運輸、刨礦和刨矸的副業生產。據該區十二個鄉的不完全統計，有一千六百五十二個勞動力進行運輸、刨礦和刨矸副業生產，僅去年第四季度即賺了二億五千五百三十三萬元，並將大部收入投於農業生產。如買牲口十八頭，換進好牲口十頭，買羊一百五十隻，新打車脚四十一付。此外，還準備買進二十二頭牲口等。

二、供銷社與手工業的密切結合，促進了手工業的社會主義改造。該縣是鐵業手工業比較集中的縣份，有方爐、條爐、炒爐、釘爐、鍋爐等八百七十一座。各種鐵爐在生產上是互相銜接的，如方爐出產生鐵，條爐、炒爐和鍋爐即用生鐵煉條鐵、小板鐵和製造鍋貨等。去年秋收前，生、熟鐵和各種鐵貨滯銷，縣社爲了解決手工業者的困難，即收購了一部分生、熟鐵和鐵貨。秋收時各種鐵貨暢銷，生、熟鐵供不應求，縣社即結合總路綫宣傳，供應鐵業生產社和個體手工業者原料，並教育個體手工業者組織起來與縣社簽訂合同。由於總路綫光輝的照耀，手工業者的覺悟提高和鐵業生產社優越性的影響，個體手工業者組織起來的積極性即大爲高漲。如三甲村有鍋爐的二十一戶，以前都是個體生產，現在全部組織了生產小組，並與縣社簽訂了合同。陳家河的手工業工人並自動湊集了股金，要求縣社幫助建立生產社。不少手工業者說：誰先組織起來，誰先過富裕的生活。

今年縣社通過合同聯系的各種鐵爐四十九座，佔全縣鐵爐總數的百分之八十六。合同上對各種產品的規格、質量、價格都有明確規定，因此，全縣的鐵貨和鐵貨價格基本上爲縣社所掌握，各種鐵貨的質量也較前有很大提高。

三、擴大了合作社業務，提高了合作社的威信。由於縣社、基層社和各手工業行業簽訂合同，不僅解決了地方手工業品的供應，支持了糧食收購工作，並保證了手工業品外銷計劃的完成。如縣社於去年向外推銷手工業品的總值達三十五億二千九百七十九萬元，超過原計劃的百分之二十二；特別是去年第四季度大量簽訂合同後，外銷總值達十八億零九百四十八萬元，超過原計劃百分之五十七，比一九五二年同期增加三倍。由於合作社組織農民副業生產增加了收入，因而廣大農民進一步依靠合作社，要求與供銷社簽訂生產資料供應合同，縣社和基層社因有物資準備，而敢大胆答應農民的要求，因此，在全縣範圍內供銷社與農業社、互助組簽訂各種合同，已形成了熱潮。據該縣第三、第五、第七區的二十九個供銷社統計：已與四百四十五個農業社及一百六十三個互助組簽訂了生產資料供應合同和預售合同，計有步犁四十七張，水車八部，化肥一千二百一十斤，餅肥六十七萬五千九百五十斤，小農具三千七百零六件，以及噴霧器、玉米機等。初步做到了有計劃的供應生產資料，爲今年農業增產打下了基礎。

爲了進一步和手工業密切聯系，有計劃的組織手工業生產和推銷其產品，高平縣社於今年年初即與手工業者簽訂了第一季度合同，並與省社以及山東、河北、陝西等省的省社、百貨公司簽訂了常年協議、季節合同。計推銷生鐵、熟鐵、鐵貨、絲織品、棉紙的總值達四十七億餘元，爲手工業產品擴大了銷路。

奉化縣聯社召開產銷交流會

李岐昌

奉化縣聯社於二月二十六日召開全縣手工業生產社、生產組和供銷社的產銷交流會。會場陳列的樣品有鐵、竹、木等農具和生活日用品一百三十二種。會議首先由縣委作了關於黨在過渡時期的總路綫、總任務和供銷社、手工業生產社在過渡時期的任務的報告。經過大家反覆討論後，都明確了爲農業生產服務的方針和做法。

由於代表們在會中深刻的檢查了過去的不正確認識，因此，供銷社對經營手工業品都有了信心；生產社、組也保證提高產品質量，降低產品成本。於是在會中簽訂合同一百三十份，金額達七億零一百七十八萬元。其中生產資料佔百分之九十六，生活資料佔百分之四。

但由於會前對情況掌握不够，以致在交流時，部分的產品產生供不應求的現象。同時由於事前沒向各單位講清交流會的重要性，致有個別單位派了不熟悉業務的幹部來參加，因而使交流會受到了一定影響。

瀋陽市手工業生產合作社勞動返還金的分配工作

瀋陽市工業生產合作社聯合社

編者按：盈餘較多的生產社，分配勞動返還金應防止產生過高的偏向，要考慮當地的工資水平和生活水平，加以愼重處理，以鼓勵社員和鼓勵社員的生產積極性。瀋陽市手工業生產合作社聯合社對過行這項工作，在方法上和步驟上提供了寶貴經驗，值得各地參考。

一　分配情況

瀋陽市的手工業生產合作社，截至一九五三年底，共有八十一個，職工總數爲五千九百六十一人，其中社員五千二百六十二人，僱工六百九十九人。全年生產總值三千一百二十四億五千五百二十八萬元，純益爲二百八十一億三千三百二十八萬元，工資總額爲三百八十七億五千三百二十七萬元，其中社外加工工資二十四億零四百一十六萬元。在分配時提出三項純益不參加分配：1.未作最後確定的所得稅九十二億五千二百四十一萬元；2.非生產收入（其中包括門市部零售利潤）二十七億六千一百七十萬元；3.不合理利潤三十九億二千四百四十四萬元。實際參加分配金額爲一百二十一億九千四百七十一萬元。分配比例爲：公積金佔百分之四十九點零二；社員勞動返還金佔百分之二十點九八（其中僱用工資和社外加工工資應分配額爲三億七千三百四十四萬元，轉公積金）；教育和獎勵基金各佔百分之五；上繳建設基金及社員福利基金各佔百分之十。從各生產合作社勞動返還金的分配比例上來看：分配百分之二十五的有十三個社，百分之二十四的四個社，百分之二十三的七個社，百分之二十二的三個社，百分之二十一的二個社，百分之二十的三十八個社，百分之十八的二個社，百分之十七的一個社，百分之十五的六個社，百分之十的三個社，未分配的二個社。

全市總平均每萬元工資分配率爲七百四十五元，較一九五二年每萬元工資分配率減少百分之七十九點五。從具體社來看，每萬元工資的分配率超過兩千元的只有二個社；一千元以上者十七個社。分配較多的是食品、糖菓、薄鐵行業；較少的是靴鞋、縫紉兩行業。其中針織社最少，如第八針織社爲七十四元，前進針織社爲七十九元。全市社員平均每人得勞動返還金四十一萬五千元。

二　分配前的準備工作

要作好準備工作，就必須摸底，作到心中有數，以便研究確定分配原則。在一九五三年十二月中旬選擇了獲利較大的北市軍屬縫紉社、第一氈業社和一個工作基礎較好的瀋陽市靴鞋社，深入的了解其成本核算情況，社員的實際工資（基本工資、社員福利）和社員對勞動返還金的思想反映。北市軍屬生產合作社十二月末有社員六十八名，股金六百六十九萬元，估計全年生產總值爲四十六億九千零十二萬元，到十二月十一日銷貨總額爲四十二億一千八百四十一萬元，銷貨成本爲三十二億零二百五十五萬元（計劃成本），銷貨毛利佔銷貨成本的百分之三十一點七二，全年純益爲十一億四千七百六十三萬元（有半個月預計數），全年基本工資總額爲三億五千零十萬元。個人工資最高者爲縷布工徐士光，全年工資額爲一千零四十五萬元；次是劉永生爲六百三十四萬元；最低的李文坤爲二百零七萬元。勞動返還金如按百分之二十五分配，徐士光可分配勞動返還金五百七十四萬元，加上基本工資每月可賺六百分；劉永生爲三百四十八萬元；李文坤爲一百一十四萬元。勞動返還金可佔社員全年工資的百分之五十四點九。這樣全年的實際工資就會影響到國營工廠的職工。該社賺錢多的主要原因是低價購入原料。如由東北軍區後勤生產部購進破布二十萬斤，單價三千元，當時市場同質的破布六千元一斤，僅這一項差價即六億元；其次是剩

潤大，高的佔成本百分之八十九點六；再就是有的產品完全在社外加工。該社實際上是從商業經營上賺了大錢，絕大部分利潤爲非勞動生產所得。第一甄業生產合作社和瀋陽市靴鞋社利潤大的主要原因，也是非生產收入佔的比重較大。

各社的集體福利還很差，雖然普遍的作到了社員每月理髮一次，洗澡兩次，看電影一次，冬季發取暖津貼二十萬元，有的社因公而病傷的醫藥費完全由福利基金項下開支。產病假的工資，經濟條件好的社才能照發，較差的社只能補助一部分。

大多數社員對勞動返還金的反映：「分多少是多少，沒有意見。」有先進思想的社員說：「少分點多積累公積金，好擴大合作社。」只有極個別的落後社員說：「今年勞動返還金少了百分之三十五不幹，誰積極打破誰的腦袋」。

對基層社初步的摸了底後，進行了反覆的研究，經全國總社和市委批准，確定了三不分的原則：1.國家優待稅款不分，營業稅和所得稅應全部由純利中按比例提取出來；2.非生產收入不分，凡社外加工、低價購入的原材料，商業利潤，其他損益的收入，銀行存款利息收入都不分；3.不合理的利潤不分，如虛報成本，非法的利潤，實際成本與計劃成本的差額，利潤一般的不超過百分之十五等。在一月十八日召開了基層社主任和社員積極分子大會，進行了動員。對爲什麼要分勞動返還金及怎樣分配進行了詳細的說明，同時也批判了不爲長久打算的錯誤思想，並提出勞動返還金不超過百分之二十五，以加大公積金和福利基金的建議。經過討論，大家一致同意了大會的報告，到會幹部和社員從思想認識上提高了一步，會後又開了財會工作會議，統一計算方法。

三　幾點收穫

瀋陽市手工業生產合作社的勞動返還金工作只用了十天的時間，就順利的結束了。其原因：一方面是社員普遍地學習了國家在過渡時期的總路綫和總任務，社會主義的覺悟提高了，認識到擴大公共積累增加社會主義因素和目前的長遠的利益都是一致的。另一方面是做了準備工作。其主要收穫是：

1.必須堅持說服教育的原則。勞動返還金發放過程，也是一個教育過程，特別是對社員要進行目前利益與長遠利益的一致性的教育，特別要以具體事實進行教育。如第二雜紡社一九五二年分配百分之十，增加了流動資金，一九五三年有了積累，改進了生產設備，把原先笨重的脚踏木機改變爲電動機，減輕了社員的體力勞動，社員體會到了擴大公共積累的好處，一九五三年的勞動返還金仍分百分之十。用這些事實教育收效是很大的。

2.要做好勞動返還金工作首先要打通基層社的幹部思想。利民皮革社、新民化學社的幹部最初想多分給社員勞動返還金，像新民化學社主任還給錢織社主任打電話說：「堅持三十五」。經說服打通思想後，分配時即沒發生什麼問題。

3.必須有領導的，放手發動羣衆，開展民主討論，不能有任何强迫命令。各社經過全體社員大會的動員，小組討論，雖然有的社員提出：「除國家優待的和非生產收入外，其他盈餘，都要分配」，「多分比少分好」。但社員的意見充分發表以後，經過大鳴討論和再分別對認識有偏差的社員進行個別說服之後，都順利的在社員大會上民主的作出了分配的決議。

4.分配勞動返還金工作必須和當前中心工作密切結合，特別是與完成生產計劃緊緊的結合。做好勞動返還金工作實際上是對生產起着推動作用的。

5.領導要心中有數，作好準備工作，並切實掌握好利潤大的社。去年純益在五億至十五億元的有十六個社，因事前作了佈置，都沒有出問題。同時也必須照顧到各業社的基本工資的高低情況，如靴鞋、縫紉行業基本工資比較高，勞動返還金一定不能太高；食品、糖菓行業社基本工資較低一些，勞動返還金就應稍微高點。

四　存在的問題和今後意見

1.由於分配勞動返還金的工作時間比較短促，沒有經過充分的醞釀，有極少數的社員沒有從思想上解決問題。如聯社具體執行工作的同志過於强調統一計算方法，對三不分的計算上「扣的太緊」，加以對個別社平日的領導和教育不够，單純在這個問題上進行深扣細算，而引起少數社員的不滿。

2.社員的單純經濟觀點，實質上就是資本主義思想與社會主義思想的矛盾。對個別經濟觀點濃厚的社，一下子從思想上還不能解決問題，硬性規定是不合時宜的，會碰壁的，稍微遷就一些，是可以的。

3.對於分配勞動返還金這項工作必須要照顧到各個方面，如果分的太多，社員的實際工資超過國營工廠的職工，就會直接影響到國營廠礦的職工。瀋陽市是大工業城市，工人很集中，生產合作社有義務向國營廠礦輸送技術工人，這項工作做的不好，就會形成國營廠礦的個別職工退廠參加生產合作社。同時也必須要照顧到社員的集體福利還未辦起來，更要對未組織起來的手工業者和手工業工人擺好樣子。

4.加工利潤一般不能超過成本的百分之十，自產，自銷不能超過百分之十五。去年由於聯社對加工利潤控制的不嚴，個別社就出了毛病，產生了資本主義經營思想。

手工業生產合作社如何進行分工協作

韓效鵬

手工業生產合作社，是由小生產者組織起來的，生產方式簡單，在生產過程中往往是一個人單獨做一件成品，沒有按不同工序分工生產，加上小生產者技術熟練性不齊，就造成了生產率不高、產量低、質量次、成本高。

要組織起來改變小生產者的生產方式，才能提高生產。各地經驗證明了生產合作社凡合理改進勞動組織，按照生產過程實行分工協作，便可以顯著地提高勞動生產率。

在進行改進勞動組織，實行分工協作中，首先碰到的問題就是社員的思想障礙。瀋陽市靴鞋生產合作社，開始實行初步分工的時候，社員就產生了很多混亂思想：技術好的社員，願意單幹，認爲掙的多，自由方便；技術低的社員認爲實行分業，只能學一樣技術，不能做全活；社內幹部怕資金不够，工具用的多。打通社員、社幹思想，首先必須用社會主義和資本主義的兩條道路來教育社員，啓發社員，說明分工協作的好處，更主要的是在具體實際工作中使社員體會到分工協作的好處。

然後分清主要勞動和輔助勞動，按照技術好壞將社員配備在一定的工序上，這樣不但使社員技術更能熟練，充分發揮生產潛力，更由於生產的專業化，能迅速提高技術，克服「樣樣通，樣樣不精」的現象。旅大第一服裝生產合作社，就是首先把社內主要勞動（操作）和輔助勞動（操作）分開，將主要勞動分十三道工序，輔助勞動分八道工序，每人固定担任一道或二道工序，生產專業化了，僅機器運轉率就提高了一倍。據瀋陽十四個靴鞋生產合作社一九五三年九月末的統計，由於按工序生產，提高了質量，成本降低了百分之十三。同時，在生產上實行分工協作，改變手工業「單幹的生產方式」，就能加强社員互助團結和培養社員的集體主義思想。

其次，必須解決各個工序產量不平衡的問題。旅大第一服裝生產合作社，在實行分工協作時，最初各工序產量不平衡，上下工序供應不啣接，上一道工序常常供應多或供應不及。瀋陽市靴鞋生產合作社也同樣碰到這類問題。工序之間的不平衡，造成勞動力的浪費，影響分工協作的推行。其原因就是沒有精確計算各個工序的消耗時間，各工序未能合理配合。如做一雙鞋爲四道工序，其中每一道工序的消耗時間：第一道工序繃幫每雙爲八分鐘，第二道工序領條、去底每雙六分鐘，第三道工序縫底每雙四分鐘，第四道工序扣底、壓腦每雙二分鐘。其中第一道工序若有四人生產，那末第二道工序應安排三人，第三道應安排二人，第四道一人。這樣才不致在一道工序中產生中斷或積壓半成品、浪費工時。若沒有事先計算出每一道工序消耗時間，工序分配就不會妥當，就會產生生產的不平衡。

如果管理不善，社員往往爲了多出產品，多得工資，大家搶做簡單的工序，以致有些技術差的社員拿的錢比技術好的還多。所以必須精確計算勞動力和劃分工序，對主要工序應由技術好的社員來担任，這樣工序才能平衡。

再次，是在生產上用的材料和工具都必須有一定的規格，這樣才能保證一定的質量和保證各個工序一定的消耗時間，所以這一點是很重要的。

實行分工協作，應具備產品比較固定，儲備必要數量的原料，有一定的銷路和民主基礎較好的條件。然後發動羣衆，使之自覺地改進勞動組織，積極教育社幹學會組織勞動的方法。否則，非但不能發揮分工協作，集體生產的優越性，有時會反不如單幹時生產效率高。尚未具備條件，或分散生產的生產合作社，主要應合理安排生產，避免勞動力的浪費，排除窩工現象和停工待料的現象。

更正

（一）本刊一九五三年第十二號第二十五頁，上欄倒數第六行「肇源去參觀」，應爲「資源舘肇源新農具舘去參觀」。

（二）本刊一九五四年第一號第十七頁，中欄倒數第三行「每二週休息一天」，應爲「每兩週休息二天」。

（三）本刊一九五四年第二號第一頁，編者按的第一行「今年八月」，應爲「去年八月」。

小品

「保證貨幣回籠」？

李冠慶

今年一月，松江省五常縣市場上的大葱由八百元一斤漲到一千二百元一斤，五常縣聯社爲了穩定市場價格，於一月十四日向省社購進大葱一火車，共重五萬七千斤。當時對運費、損耗和開支都沒核算，就按進價八百元一斤出售。但買主並不多，只好降低到五百元一斤，賣了幾天後，賣出的還是很少，隨即降到三百元一斤，賣了半個來月，庫裏還積壓了兩萬餘斤。

這五萬七千斤大葱，的確起到了穩定市場的作用，甚至把市場的大葱價格由一千二百元一斤壓低到三百元，但另一個結果是給人民財產造成了三千多萬元的損失。該社車股長還頗感慨的說：「這是爲了配合購糧任務，大量進貨，保證貨幣回籠的措施呀！」

按照車股長的邏輯推論，只要市場上什麼貨物漲了價，合作社就應該大量供應什麼貨，完全不必根據羣衆需要，定價格時也用不着計算成本費用，盡可能壓低市場價格，才能起到穩定物價，保證貨幣回籠的作用，而給合作社造成大筆財產的損失，倒不值得去考慮了。這明明是賠錢的事，何況還積壓了大批貨物。我想，要是車股長自己買東西賣東西，他是不會不算算這筆賬的。

控訴

齊速

夜深了，月亮把城關合作社的門市部照得通亮。這個時間本來是大家休息的時候，但所有的商品却睡不着，屋子裏充滿了緊張和憤怒的氣氛。突然，東頭響起了高亢的聲音：

「聽說來了縣社檢查組，這一回非說明白不可。你們知道，我是多純淨的燒酒，叫他們給屬了水，漲得我眞難受，怎麼也睡不着。」

這一來，沒睡着的油、花布、煙、賬簿都嚷嚷起來了。

「我也是老牌的純油，屬了雜弄得我顏色也難看了，也不是味了。他們給社員打油，不把油提倒淨，老往回帶，弄得我全身髒。明明有升溢，也老報損耗，眞氣人！」

「我們花格布一疋是八十二尺，但他們只算七十九尺，我的鄰居是一百一十尺，他們只算一百零七尺。你們說多餘的那裏去了？」

「這種現象在咱們社裏存在很久了，前年我們每袋麵粉被少算一斤，經過『三反』後，現在還少算三兩呢！上個月我還是滿滿的一袋麵粉，被營業員悄悄的賒給了對門孫家館子的老闆，事後營業員還和會計一塊去吃小館，把我頂了賬。今天吃完了，才把我揹回來放在院子裏的石灰堆上，我氣憤得把這事向石灰講，那知道它哼了一聲說：你這一袋麵粉算什麼，我們足重的三萬斤賣給『九一五』工地，這多麼重要的國家建設，他們却羼了泥土和砂子。」

架子上的恆大煙插進來說：「昨天晚上你們不是都看見的嗎？主任來了朋友，就隨便拿了兩包去抽。這眞是『上樑不正下樑歪』。」

這時候，抽屜裏的賬簿也尚聲的嚷道：「你們誰也不如我清楚，不管會計怎麼改，我是明明白白的。幾年來他們已貪污了一千六百八十五萬一千元了。明天縣社工作組來檢查時，非徹底揭發出來不可。」

櫃上的洋油燈好像作結論似的說：「你們別着急，總路綫像燈塔一樣照亮了一切，也必定會照到咱們社裏來的。明天縣社檢查組來時，我們固然要控訴，但更希望他們把總路綫的道理向這些人好好的講一講，把這些人的思想徹底改造改造。」

夜色漸漸地消逝了，東方露出了魚肚白。

馬虎遇馬虎

雁序

今年年初，棉花售價調整了，原來每斤九千六百元的，應該改成一萬零二百元。無錫縣斗西鄉合作社顧會計接到通知單後，隨便看了一眼，順手就把價格抄在價目表上，不料恰恰看錯一格，抄下來的不是每斤一萬零二百元，而是次一級的棉價七千六百元；價目表送到主任那裏，主任也沒細看，提筆一揮，就批上了「准予調整」四個大字。

棉花減了價，生意頓時興隆起來，從一月五日到十五日，不過十一天就賣出去三百多斤。社裏的幹部忙於業務，誰也不覺奇怪。直到農民把情況告訴鄰近的合作社，鄰近的合作社又把羣衆反映轉告斗西鄉合作社，該社主任和會計這才大吃一驚，跟着馬上來了個更正。這一更正，引起了羣衆的疑心，好事的人就爭相傳說：「你瞧，合作社的棉花價一夜漲了二千六百元，物價又要跳動了。」一時議論紛紛。

結果，虧損的七十多萬元雖然由主任、會計賠了，但是給合作社造成威信

上的損失，却是難以挽回的。在我們合作社幹部當中，有不少人對待工作一向粗心大意，認爲做錯件把小事，那算不了啥，看看斗西鄉合作社所發生的這件事，總該清醒了吧！

冰鷄

吳殿閣

吉林省農安縣社於春節前收購了十餘萬斤小鷄供應各地，但因經營管理不善，在運交長春市的四千五百三十五斤活鷄中，就減量一千零二十三斤。經職工們研究後，就改變經營方式，將活鷄加工爲白條鷄，因而減少了損耗。該社爲了進一步改善經營，即發動職工開展找窾門、挖潛力的增產節約運動。由於職工們的積極努力，在當地土產公司找來了一個窾門——把小鷄宰後，蘸水凍上，使鷄既不能風乾減量，且能保持新鮮清潔。把所宰的鷄全部蘸水凍上，這個「窾門」本來是好的，但該社推銷科劉科長去檢查時，認爲蘸水不多，又親自發動職工蘸水一次，使每隻鷄都包上了厚厚的一層冰。

農安縣社就這樣很快的把「冰鷄」以五千元一斤賣給了各地合作社和土產公司。不消說買到這些鷄的是倒霉了。如吉林市社買進的一萬二千三百九十九斤鷄，就減量七百零五斤，更因冰太厚，社員羣衆都不願意買，只得減價爲四千六百五十元一斤，以致賠了九百三十五萬餘元。而該縣社却因這個窾門增產了一千三百七十九斤，獲得非法利潤六百八十餘萬元。

省社爲了弄清這個問題，給該縣社去函，令其把成本表報省社，該社在這上面又下了功夫，把實際成本每斤三千七百元虛報爲四千八百二十元零七分，欺騙了省社。

農安縣社這種虛報成本，隱瞞上級社，欺騙兄弟社，廉價買入，高價賣出，大量蘸水等的罪惡行爲，是什麼在支持他們這樣去做呢？這是窮朽的資本主義經營思想在支配着他們。

駱經理彙報工作

胡國安　徐三思

最近，浙江省聯社某專區辦事處召開了重點縣肥料供應座談會，了解各縣社的肥料準備工作。

會議室的掛鐘正指着九點，各縣社來參加座談會的批發站經理已陸續的到齊，主持座談會的丁主任宣佈：座談會開始，材料已充分準備好的同志先彙報。

駱經理慢吞吞地從左邊大衣口袋裏掏出了三、四張長長短短參差不一的統計表，又從右邊的口袋裏掏出一本厚厚的本子，翻開來唸着：

「肥田粉計劃五萬担，已準備四千六百四十担；煤灰計劃二萬八千担，已和產地訂好二千八百担；石灰計劃二萬六千担，已訂了二千六百担；……」

「只準備了這末一點？」丁主任懷疑地問。

「大概少了一個零吧！」駱經理詳細的看了看統計表，很不自在地說。

「少了一個零，那就要差十倍啦！」

駱經理皺了皺眉頭，再仔細的看了看統計表，心裏埋怨着製表的人太粗心，也覺得從這些密密麻麻的阿拉伯字中，找數字來彙報很吃力。

「這種表帶來兩份，就給你一份吧！」駱經理邊說邊把一份複寫的報表交給了丁主任。

「好，你把情況談談吧！」丁主任接到報表後說。

「這方面的工作嘛！一般的是做了不少，成績是肯定的。關於毛鐵，倉庫裏還存百來担，大概暫時的供應沒有問題；毛竹，由基層社自己經營，據說產地缺貨，不容易買到。」

「怎麼！毛竹買不到，你們要多少？」

「這個……數目字正在統計，大概要數萬担！」

丁主任立即站了起來，帶着一些責備的口吻說：「現在農民正是需要春耕生產資料的時候，怎麼你掌握的情況都是大概、一般呢？」

駱經理埋怨自己太沒掌握情況了，臉上像火一般的燃燒了起來。

對聯

郭玉國

今年春節的時候，阜新縣王府供銷合作社被服加工廠的門上，貼着一副慶賀春節的對聯：上聯是「努力提高技術擴大產品銷路」，下聯是「加强師徒團結鞏固勞資關係」，橫批是「勞資兩利」。

我們的合作社是在工人階級領導下，由勞動人民湊集資金建立起來的自己的經濟組織，所以它是社員集體所有，社內的積累是社會主義的財產，因此，它所屬的企業也是社員集體所有的企業，社會主義性質的企業；它沒有勞資剝削關係，工人們都是爲社會主義創造財富，企業裏的工人，也就是企業的主人。對這種把合作社的企業視爲資本主義企業的幹部，我們應當贈給他一副對聯：「加强理論學習」，「提高政治認識」，橫批是「別再糊塗」。

手工業生產合作社監事會的工作（二）

——蘇聯專家在北京市手工業生產合作社理監事會議上的報告

五　監事會的報告制

前面已經講過，生產合作社監事會要向社員大會報告自己的工作。同時，蘇聯工藝合作社監事會每月要把檢查的情況和檢查的結果通知聯社。每季度要把季度檢查和調查的記錄副本提交給聯社。

當聯社理事會在自己的會議上聽取某一生產合作社理事會的報告的時候，同時也召集該社監事會參加這個會議。在個別情況下，聯社理事會要單獨地聽取生產合作社監事會的報告。

六　進行檢查工作的技術

同志們對於監事會如何實地進行自己的工作，怎樣檢查和調查生產合作社各部門的工作的問題，當然是很感興趣的。因此我想舉幾個例子來說明怎樣進行檢查。

（一）對現金的檢查：檢查現金，是檢查直接存在生產合作社裏的現存數目，一般地是突擊檢查，不預先通知。監事會檢查現金時，要當着出納員或實際上負責出納職務的人員以及理事會主任或一位理事的面進行。在開始檢查之前，出納員應該把手續完備的但尚未交給會計科的現金收支證件在出納簿上註明，並結出在檢查時的現金餘額。現金的數目先由出納員自己點清，然後由監事會的監事們進行檢查。實際庫存金額應與出納簿上所載的餘額相對照。不經過正式手續（如臨時收據等等）支出的金額，不把它計算在現金餘額之內。

檢查現金的結果，要按照最簡單的格式寫成記錄，記錄大概包括這樣幾個內容：1.實有現金金額；2.根據出納簿應有現金金額；3.短少；4.多出。監事會監事、出納員和理事會的代表要在記錄上簽字。同時，監事會在檢查現金的時候，要檢查現金保管的是否適當，是否安全，就是檢查現金是怎樣保管的，保管的情況如何，這樣保管是不是能避免盜竊和火災等等。

監事會還要檢查現金出納簿的登賬辦法，就是檢查在現金支出和收入方面所作出納業務的登記是否正確、及時。在檢查現金憑證的時候，要注意其正確性——注意現金憑證有沒有修改和塗寫的情形，注意有權支配現金資金的人員——理事會主任、副主任和會計員是否在憑證上簽過字，以及在這些憑證上是否有收款人的簽收字樣等等。如果發現在辦理出納手續和核算方面有缺點，就要把這些缺點記在檢查現金的記錄上。

（二）對原材料和製成品實有數量的檢查：

這個工作是監事會在檢查生產合作社商品物資的完整性方面的主要工作之一。在進行檢查的時候，監事會的主要任務是查明實物負責人對財產是否負責。這一點是在檢查商品物資的實有數量以後，將實存的商品餘額和賬面上的商品餘額加以對照，然後來確定的。

在檢查時，負責該項物資的實物負責人必須參加。如果實物負責人因某種原因（生病或其他原因）不能參加檢查的時候，則應邀請當地政府機關的代表參加，作爲檢查的公證人。在檢查之前，與物資有關的各項業務均應停止，就是在檢查未結束之前，停止發放物資和接收物資。如果保管物資的場所有幾道門的話，那末監事會就要將所有的便門關閉和加封。在進行檢查的時候，任何外人都不准進入場所內。實物負責人在檢查時不准離開。如果檢查工作在一天內不能結束，檢查人員和實物負責人應同時離開保管物資的場所，並用兩把不同的鎖將場所封鎖，一把鎖的鑰匙由監事會主任掌管，另一把鎖的鑰匙由實物負責人保管。如果不能用兩把鎖把保管物資的場所鎖上，可以用一把鎖鎖上，同時要加封；鎖的鑰匙交實物負責人，蓋封條的戳記由監事會主任保管。

監事會在開始檢查之前，一定要檢查一下所有的度量衡器具——秤、秤錘等是否準確。一切商品仍按其原來排列的次序，由實物負責人會同檢查人員再數、再量、再秤。裝在桶內、袋內等尚未啓封的材料，就是在供貨人的包裝容器內的材料不必全部檢查，可以重點地抽查。在原包裝內的材料的數量，按其所附的單據計算。其他商品物資必須檢查數量，不得根據實物負責人的話，不經過檢查就記下物資的實有數量。如果實物負責人和監事會監事之間在計算商品物資的實有數量方面發生了爭執，那末商品就必須重數、重量、重秤。

在檢查商品實有數量時，不許將一種商品隨便移往其他商品中，或由某一個保管地點移往其他地點，必須按原保管地點順序檢查，不得放過某些商品不去檢查。商品物資經過檢查以後的實存數量，要編寫清單。商品實存數量清單通常都是用墨水或化學鉛筆繕寫，一定要寫得很清楚，不能有塗改和擦改的情形。如果在清單上有某些更正，則應單獨註明。

商品實存數量清單要寫三份：一份給實物負責人，一份存監事會，另一份交生產合作社會計科，以便和賬面上的餘額相對照。監事會監事和實物負責人要在商品物資實存數量清單的每一頁上簽字。在清單的末尾，實物負責人要在監事會監事簽字的後面簽字，證明監事會對清單上所列各種物資的檢查都經過他本人參加，他對監事會的檢查沒有意見，並且清單上所開列的物資現在都由他負責保管。

會計科在收到商品物資實存數量清單以後，即根據監事會的檢查結果和賬面上的實際餘額相對照，如發現有不符之處（短少或者是多出），即通知監事會。監事會根據所發現的不符之處，要求實物負責人作解釋，並查明其不符的原因，提出自己的處理意見，註明這種短少是不是應該註銷，或者是應該由具體責任人賠償，同時要將檢查記錄送交理事會，以便使理事會能採取適當的措施和通過必要的決議。如果監事會在檢查時發現了不能用的、損壞了的商品物資，那末就要查明它們損壞的原因，查出具體責任人，並且把自己的意見記在檢查記錄上。

（三）憑證檢查：現在簡短地講幾句關於憑證檢查包括那些內容，監事會怎樣進行憑證檢查呢？

一般的，監事會每年應進行一至二次的憑證檢查。檢查的目的在於根據各種材料和財務憑證，檢查理事會的一切業務是否正確，是否適當，是否合法。

在進行全面憑證檢查的時候，監事會除了檢查生產合作社各種商品物資、財產和資金的實有數目以外，還要檢查上述各種物資動態的憑證，就是檢查收入和支出憑證，並且要檢查會計科根據這些憑證所作的記錄是否正確。

監事會在檢查憑證的時候，要特別注意憑證的眞實性，注意其手續是否完備，以及資金和物資的支出是否合法。

監事會通過檢查就可以斷定，支出的費用是否適當，所作的業務是否合法，是否遵守預算紀律，也就是說支出的費用是否符合預算的規定。

檢查的結果要寫成記錄。

七　聯社對監事會工作的領導

以前曾經講過，手工業生產合作社聯合社應該領導其基層社監事會的工作。聯社有這樣一些任務：

組織生產合作社監事會的幹部學習，以便使監事會的監事們學會檢查工作。

因此，聯社要定期地召開監事會主任和監事交流經驗的會議。舉辦監事會主任和監事的短期訓練班，組織對檢查工作經驗的學習，當監事會進行檢查的時候，聯社要派遣熟練的檢查員給予實際幫助等等。

聯社要注視監事會的工作，收集監事會的工作報告和檢查記錄。聯社收到檢查記錄以後要進行研究，對於檢查記錄上所指出的缺點要採取必要的措施。

聯社要給予監事會一切幫助。

聯社要在理事會會議上聽取監事會的報告。監事會是聯社領導基層社工作的一個很好的助手，因爲監事會對基層社業務的檢查，可以幫助聯社更好地知道工作中的缺點，並揭發其中舞弊的情形，這樣也就可以幫助聯社採取必要的措施，來改進基層社的工作。

聯社還有一個任務，就是解決基層社監事會和理事會之間的分歧意見。如果有必要，聯社理事會應在理事會會議上討論這些分歧的意見。

蘇聯工藝合作社監事會的工作就是這樣。

最後，我想談一談中國手工業生產合作社監事會的工作任務問題。

八　中國手工業生產合作社監事會的工作

根據我們的了解，中國各地的手工業生產合作社監事會還沒有完全實現自己監督生產合作社業務的這個任務，很多監事會還不十分了解自己的權利、義務和任務，對於進行檢查工作還缺乏必要的知識。

某些監事會正像他們自己所說的一樣，他們和理事會在一起工作，另外一些監事會雖然進行了某些檢查，但是是非常不够的，並且檢查的結果幾乎沒有。因此，我認爲聯社首要的任務，就是要在最短期間內，把全國合作總社生產局所擬定的手工業生產合作社監事會工作規程發給各生產合作社的監事會，以便聯社在召開監事會的專門會議上，可以解釋這個規程，組織生產合作社監事會的全體監事學習這個規程。使聯社本身可以研究那些模範監事會的好的經驗，並使這些好的經驗通過會議或寫成書面的材料介紹給其他監事會。

聯社的第二個任務，就是對各監事會提出最低限度的，必須執行的辦法和具體的檢查任務。在開始時，我認爲可以向各監事會提出這樣幾個要求：每季度必須檢查一次現金；每季度要檢查一次製成品和原材料的實存數量；每半年檢查一次生產合作社的全部財產的實存數量；每年對生產合作社的工作進行一次全面的檢查，就是檢查所作的各項業務和各種往來結算的情況。

如果聯社能規定這樣一種辦法，就是監事會將自己的檢查記錄提交給聯社，聯社在自己的會議上審查某些記錄，必要時用各種辦法消除監事會所發現的各種缺點，這樣做，我想是會有好處的。

如果聯社能够派出自己的組導員去幫助某些監事會檢查生產合作社，使監事會的監事實際學會這種檢查工作，我想這也是有好處的。

聯社如果能够進行上面所講的這些工作，那末毫無疑問地會扭轉監事會的工作，使他們担負起自己的工作來，同時會促進生產合作社工作的進一步改善。

希望各監事會的監事們勇敢地担負起手工業生產合作社社章上所規定的監事會的任務。（完）

（全國合作總社翻譯組譯）

出 版 預 告

帝國主義經濟與政治基本問題

蘇聯科學院院士　瓦爾加著

（據蘇聯國家政治書籍出版局一九五三年版譯出）

本書是蘇聯著名經濟學家瓦爾加院士的新著。內容着重於分析世界資本主義經濟與政治在第二次世界大戰後所發生的重大變化，並以豐富的材料論證現代帝國主義的矛盾、腐朽性及其必然崩潰的條件。全書凡四十餘萬言，分別論述下列幾個問題：戰後資本主義體系總危機加深的主要因素；美、英、德、日等主要資本主義國家戰後經濟的變化及其主要情況；帝國主義陣營內部的基本矛盾；帝國主義殖民體系的瓦解和各殖民地與附屬國的民族解放鬥爭；戰後世界資本主義體系政治上層建築的動態，各國社會民主黨、宗教與教會爲帝國主義服務的情況以及資本主義各國的法西斯化；資本主義各國共產黨領導人民爭取和平、民主和社會主義的鬥爭。（在排印中）

人民出版社出版　　新華書店發行

一九五三年世界經濟統計資料彙編

中央人民政府國家統計局編

本書係綜合性的統計資料，共分八個部分：一、人口、土地、資源；二、國民收入；三、工業；四、農業；五、貿易；六、交通；七、財政、金融；八、物價。主要是關於資本主義世界的經濟統計。（定價三萬五千元）

勞動力平衡表問題

索　寧　著

本書敘述勞動力平衡表的內容及編製方法上的各種基本問題，如檢查勞動力的使用情況，確定勞動力的總需要量及勞動力補充來源等。此外，敘述了編製勞動力平衡表的工作組織，集體農莊勞動資源平衡表和勞動資源綜合平衡表的編製問題。（定價五千元）

三聯書店出版　　新華書店發行

蘇聯大百科全書選譯

續出下列各冊

布爾什維克的批評與自我批評

本書敘述布爾什維克的批評與自我批評的意義和作用，着重指出它是克服缺點、實現共產主義的有力武器；也論述了列寧和斯大林關於布爾什維克的批評與自我批評的指示。（定價九百元）

鼓動

本書敘述了鼓動的目的、手段、形式和方法，指出布爾什維克的鼓動有高度思想性、目的明確、富有戰鬥性。本書又敘述了蘇聯共產黨在各個歷史時期的鼓動工作的內容及其所起的巨大作用。最後揭發了帝國主義資產階級利用鼓動來欺騙人民、為新的侵略戰爭作思想準備。（定價一千一百元）

戰爭

本書闡述戰爭的起源、性質和本質，分析了帝國主義戰爭、無產階級革命戰爭和殖民地民族解放戰爭的性質，並論述了蘇聯人民為擺脫階級壓迫、民族壓迫和反對法西斯奴役所進行的正義戰爭的偉大歷史意義。（定價二千九百元）

貨幣·紙幣

本書說明貨幣的起源、本質和機能，資本主義以前、資本主義制度下和社會主義生產方式下的貨幣。並說明資本主義國家發行紙幣的作用及其必然貶值的原因和後果。（定價一千六百元）

貨幣改革

本書分析了資本主義各國改革貨幣的各種方式與特徵，同時也敘述了蘇聯的歷次貨幣改革以及人民民主國家的貨幣改革。（定價一千元）

俄羅斯國家電氣化計劃

俄羅斯國家電氣化計劃是蘇維埃國家恢復和發展國民經濟的第一個以科學為根據的全國性的計劃，是在電氣化基礎上改造工業、農業和運輸業等部門的計劃。它是在一九二〇年根據列寧斯大林的指示製定的，一九三五年蘇聯在各方面均大大超額完成了計劃。為社會主義社會奠定了物質和技術基礎。本書敘述了俄羅斯電氣化計劃的製定經過及其實現的情況。（定價一千四百元）

報紙·報紙雜誌康采恩和壟斷集團

本書敘述報紙的歷史，介紹俄國、蘇聯和蘇維埃後各國共產黨的和進步的報紙，着重說明蘇聯報紙的任務、報紙的組織機構及生產和調排技術等。說明帝國主義國家中報紙雜誌康采恩和壟斷集團形成的過程，及其為了資本主義的利益而在思想上、政治上奴役勞動羣衆的職能。（定價一千七百元）

工業展覽·農業展覽

本書分述工業展覽和農業展覽的歷史，說明蘇聯與資本主義國家工農業展覽的不同的性質和目的。詳細介紹了蘇聯在國內外舉辦的各種展覽會的特點和它們所起的巨大的作用。（定價二千二百元）

東方學

東方學是研究東方歷史、經濟、語言、文學、藝術和古文物等各種學科的總稱。本書論述了東方學的沿革，說明資產階級東方學和蘇維埃東方學的根本不同，以及十九世紀俄羅斯東方學的發展及其影響。（定價一千五百元）

農村

本書闡述農村的發生發展，及其在資本主義條件下的劇烈變化、城市與農村對立的原因、蘇聯和人民民主國家農村的概況以及在社會主義制度下消滅城市與農村對立的途徑。（定價二千二百元）

穀物經濟

穀物經濟是農業經濟中的基本環節，是解決農業方面一切問題的關鍵。本書詳細地介紹了十月革命後蘇聯恢復和有計劃地發展穀物經濟的各個特點。（定價一千二百元）

高爾基

本書敘述偉大的俄羅斯作家、社會主義現實主義文學的奠基人、蘇維埃文學的創始者高爾基的創作生活和革命活動，論述了高爾基的創作，特別是十月革命以後的作品對於蘇維埃文學以及全世界進步文學的巨大影響。（定價三千六百元）

勞動紀律

本書闡述勞動紀律的意義、目的和性質，及其在社會主義社會和階級社會中的原則區別；並敘述了布爾什維克黨和蘇維埃國家在各個時期中如何組織和領導勞動羣衆，鞏固與發展社會主義的勞動紀律，以及不斷提高勞動生產率。（定價一千七百元）

兒童文學·兒童影片·兒童音樂

本書敘述兒童文學、兒童影片及兒童音樂在培養兒童的世界觀、道德、藝術興趣方面的重大作用。介紹了在革命前偉大俄羅斯文學中為兒童所喜愛的優秀作品，十月革命後在黨和政府的關懷與重視下，大大發展兒童文學、兒童影片、兒童音樂的情況，說明它們如何在高度的思想水平和藝術水平上解決着青成長中的一代施行共產主義教育的任務。（定價一千七百元）

人民出版社出版
新華書店發行

北京市人民政府新聞出版處
期刊登記證出期字第〇三四號

訂購處：全國各地郵電局、所
代訂代售處：全國各地新華書店

每月十一日在北京出版
定價每冊一千六百元